الشركات دولية النشاط وأثرها
على المنافسة والعمالة والتصدير
فى الدول النامية

دكتور

سامى سلامه نعمان

قسم الاقتصاد والمالية العامة

كلية الحقوق – جامعة بنى سويف

الطبعة الأولى

١٤٢٩هـ - ٢٠٠٨م



بسم الله الرحمن الرحيم

قال تعالى: (يَأَيّهَا الّذِينَ آمَنُواْ هَلْ أَدُلّكمْ عَلَىَ تِجَارَةٍ تُنجِيكُم مّنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ * تُؤْمِنُونَ بِاللّهِ وَرَسُولِهِ وَتُجَاهِدُونَ فِي سَبِيلِ اللّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ ذَلِكُمْ خَيْرٌ لّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ)

صدق الله العظيم

[سورة: الصف - الآيتان: ١٠-١١]



إهـــــداء

إلى روح أبى الخالدة الطاهرة فى ملكوت ربها علها ترضى *

إلى من يرحمنى الله من أجلها أمى أطال الله بقائها *

إلى من جعله الله سبباً فى هذا اليوم إلى روح العالم الجليل أســتاذ الجيل والفقيه الكبير الأستاذ الدكتور صوفى أبو طالب *

إلى إخوتي وأخواتي إلى زوجتى وأولادى محمد وأحمد *

إلى كل هؤلاء أهدى حصاد جهدى وباكورة عملى *

شكر وتقدير

الحمد لله الذى بتحميده يستفتح كل كتاب، وبذكره يصدر كل خطاب، وبحمده يتنعم أهل النعيم فى دار الثواب الحمد لله الذى أحسن تدبير الكائنات فخلق الأرض والسماوات وأنزل الماء الفرات من المعصرات، فأخرج بـــه الحب والنبات وقدر الأرزاق والأقوات.

والصلاة والسلام على سيدنا محمد ذى المعجزات الباهرات، وعلى أهله وأصحابه صلاة تتوالى على ممر الأوقات وتتضاعف بتعاقب الساعات وسلم تسليماً كثراً.

يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم " من صـــنع إلـــيكم معروفـــا فكافئوه، فان لم تجدوا ما تكافئوه فأدعوا له، حتى تروا أن قـــد كافـــأتموه " رواه أحمد وأبو داوود والنسائى.

وحيث أنى لا أجد من الماديات ما يرقى إلـــى روحانيـــات وخلـــق أستاذى الدكتور خلاف عبد الجابر خلاف لمكافأته على ما أسدى إلى مـــن فضل عظيم فليكن دعاء رسول الله صلى الله عليه وسلم خير ما أدعو بـــه لأستاذى " زودك الله بالتقوى وغفر ذنبك ويسر لك الخير حيثما كنت.

كما أتوجه بخالص الشكر والتقدير والعرفان إلى أستاذى الدكتور / رابح رتيب بسطا، على ما أسداه لى من نصح وتوجيه وإرشاد خلال إعداد هذه الرسالة رغم مشاغله العديدة ومسئولياته الجسام.فجزاه الله عنى خيـــر الجزاء.

وأتقدم أيضاً بخالص الشكر والتقدير والعرفان إلى أستاذى الـــدكتور عبد الباسط وفا محمد، الذى خصص لى من وقته وجهده الكثير كى أنهـــل من علمه الواسع.فجزاه الله عنى خير الجزاء.

وأخيراً أتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى البروفيسور " دون لويد " Don Loyd والدكتور أحمد الجوهرى، اللذان قدما لى يد العون وكان لهما عظيم الفضل فى إنجاز الجزء الأجنبى من الرسالة وعلى ما أتاحا لى مـــن تيسيرات فى الحصول على عضوية العديد من مكتبـــات جامعـــات لنـــدن وأخص منها " جامعة برونل، والمكتبة البريطانية ، ومكتبةLSE، ومكتبـــة SOAS. فجزاهما الله عنى خير الجزاء.

المقدمة

تخضع عملية التنمية فى بلدان العالم الثالث لعديد من المؤثرات والعوامل الخارجية والتي لا تقل فى أهميتها ودورها عن العوامل الداخلية، وقد تعاظم دور هذه العوامل مع التحولات العالمية والتي انطوت على تراجع فكرة الحدود وتكريس قيم العولمة أو تدويل العالم.

تعد الشركات دولية النشاط فى قلب هذه العوامل الخارجية؛ فقد أصبحت إحدى القوى الرئيسة المؤثرة على مجريات التطور الاقتصادي والاجتماعي والسياسي على الصعيد العالمي؛ فوفقاً لتقرير الاستثمار الدولي الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) عام 2008 هناك ما يقرب من 80 ألف شركة من هذا النوع تمتلك ما يقرب من 800 ألف فرع منتشرة فى كافة دول العالم كما أن هذه الشركات تستقل بحوالى ثلث التجارة العالمية.

لم تكن ظاهرة الشركات دولية النشاط بمنأى عن الفكر الذي شهد جدلاً مستمراً حول دور وتأثير الشركات دولية النشاط على الدول النامية. وقد انقسم الاقتصاديون فى هذا المقام إلى فريقين:

فريق يرى أنها تمثل قوى إيجابية لدفع خطى التقدم والتنمية الشاملة، عن طريق إسهامها فى تحقيق مبدأ تقسيم العمل حيث تتضافر العناصر النادرة (المزايا الاحتكارية) التي تتمتع بها هذه الشركات، مع العناصر المتوافرة نسبيا في الدول النامية (الخامات الطبيعية والعمل) بما يساعد على تحقيق توزيع أمثل للموارد على المستوى الدولي. ومن ثم فهي تعد محركاً أساسياً للنمو والتنمية بما تقدمة من خدمات إلى الدول النامية ([1]).

---

1) – راجع فى عرض هذه الآراء د. صلاح سالم زرنوقة، " الشركات دولية النشاط والتنمية: الجوانب السياسية " مركز دراسات وبحوث الدول النامية، العدد 21 – القاهرة، 2002، ص 13.

على الجانب الآخر يرى البعض أن الشركات دولية النـشاط ليـست إلا صورة جديدة للاستعمار[1]، وهو ما أطلق عليه الاستعمار الهيكلي [2]، وذلك من خلال ربط الهياكل الاقتصادية للدول النامية بالنظام الرأسمالي العالمي. وهو ما يجعل، من وجهة نظرهم، الأثر النهائي أو الصافي لنشاط الشركات دولية النشاط في الدول النامية فى غير صالح هذه الدول. ذلك أن هذه الشركات تعمـل وفـق استراتيجية عالمية للنظام الرأسمالي يتمثل هدفها النهائي فـي تدعيمـه، فهـذه الشركات فى رأيهم ليست إلا وسيلة لربط الهياكل الاقتـصادية للـدول الناميـة بعلاقات قوية مع هياكل الدول المتقدمة بغرض استغلالها.

إن فهم تصرفات الشركات دولية النشاط وانعكاسـاتها علـى دول هـذه الشركات (الدول الأم) أوالدول التى تعمل بها (الدول المضيفة) قد تطور إلى حد كبير فى الآونة الأخيرة سواء من حيث تحليل استراتيجية هذه الشركات، وتقييم تأثيرها على المجتمعات التى تعمل بها، وتصميم السياسات العامة المناسبة تجاه الاستثمار الداخلي أو الخارجي. وفى نفس الوقت تزايد العمل الدؤوب للتـأثير على نشاطات الشركات دولية النشاط أو ضبطها لإيجاد فرص عمـل، وتوسـيع الصادرات، والحصول على موارد مالية خارجية، والنفاذ إلى الأسواق العالمية، وجلب التكنولوجيا المتطورة إلى الدول المضيفة.

وتعلق الدول النامية آمال عريضة على الاستثمارات الأجنبية المباشـرة التى تضلع بها هذه الشركات لتحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي بهـا، عن طريق زيادة وتنوع صادراتها وخلق فرص عمل جديدة وخلـق جـو مـن المنافسة بين الشركات دولية النشاط وفروعها من جانب والشركات المحلية مـن

---

1)- راجع:

-O. E. Udofia, "Imperialism in Africa: A Case of Multinational Corporations", *Journal of Black Studies*, Vol. 14, No. 3 (Mar., 1984), pp. 353-368

2)- د. صلاح سالم زرنوقة، المرجع السابق، ص 14.

جانب آخر، مما ينعكس فى النهاية على أداء الشركات المحلية فيجعلها قادرة على المنافسة على المستوى الدولى ويفتح أمامها فرص النفاذ إلى الأسواق الدولية. مما ينعكس على جودة السلع فيجعلها أعلى وعلى الأسعار فيجعلها أقل وهو الأمر الذى يصب فى النهاية فى مصلحة المستهلك فى الدول النامية المضيفة لهذه الاستثمارات.

أهمية البحث:

تأتى أهمية هذا البحث **أولاً**: من تغلغل الشركات دولية النشاط داخل الاقتصادات الوطنية، مما أدى إلى تفاقم تأثيراتها على المتغيرات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية؛ إلى درجة أصبحت لاعباً رئيسياً فى تشكيل العلاقات الدولية.

ثانياً: تعاظم الدور المطلوب من القطاع الخاص سواء المحلى أم الأجنبي فى الدول النامية فيما يتعلق بتنفيذ خطة التنمية بشقيها الاستثماري والتصديري؛ خاصة فى ظل تبنى الدول النامية ومنذ مطلع التسعينيات من القرن الماضى، سياسة التحرر الاقتصادى، بهدف تشجيع وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص فى العملية الاقتصادية، سواء القطاع الخاص المحلى أم الأجنبي، مع تبنى سياسة تهدف إلى تهيئة المناخ الاستثماري لجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، أملا فى زيادة قدرتها التنافسية والتصديرية

ثالثاً: أصبح التعامل مع الشركات دولية النشاط، فى ظل سياسة تحرير التبادل التجارى الدولى حتمية لا مفر منها، فلم تعد هناك دولة تملك ترف الانعزال أو رفض الاستثمار الأجنبي، بل وثمة منافسة بين الدول من أجل زيادة معدلات الاستثمار فيها. بحيث يمكن القول أن مستقبل النظام الاقتصادى العالمى الجديد مرهوناً – نسبيا – بمستقبل هذه الشركات وطبيعة أدوارها وما يمكن أن تخلفه من آثار على المجتمعات التى تتعامل معها.

أهداف البحث:

يهدف البحث إلى دراسة أثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة التى تقودها الشركات دولية النشاط على التنمية فى الدول النامية. خاصة أثر هذه الشركات على خلق فرص عمل جديدة، وهى المشكلة الرئيسة التى تعــانى منهــا الــدول الناميــة. بالإضافة إلى أثرها على زيادة فرص التصدير وتنوع صادرات الدول الناميــة خاصة من السلع ذات المحتوى التكنولوجي العالى، مما يسهم فى حل المــشكلة الأساسية وهى مشكلة البطالة المرتفعة فى هــذه الــدول. مــع تقــديم بعــض الاقتراحات التى تهدف إلى تعظيم فرص الاستفادة من نشاط هذه الشركات مــع تجنب الآثار السلبية التى قد تنجم عن ممارسات بعض هذه الشركات.

محددات البحث:

لئن كانت الآثار المترتبة على نشاط الشركات دولية النشاط تتعلق أساساً بطرق الاستثمار (طريقة الدخول إلى الدول المضيفة) وطرق التمويل التى تعتمد عليها هذه الشركات لتمويل استثماراتها فى الدول المضيفة، والهدف الذى تسعى لتحقيقه هذه الشركات كالبحث عن السوق الكبير أو عن المواد الأولية أو العمالة الرخيصة أو العمالة الماهرة....إلخ. وسيقتصر البحث على دراسة طرق الدخول إلى أسواق الدول المضيفة والتى ترمى إلى إقامة مشروعات جديدة أو الاستحواذ على مشروعات قائمة فى الدول النامية، وأثر ذلك على التنمية الاقتصادية فــى هذه الدول خاصة الأثر على المنافسة فى أسواق الدول المضيفة لها وعلى خلــق فرص عمل جديدة وكذلك أثرها على زيادة وتنوع صــادرات الــدول الناميــة المضيفة لها.

محتويات البحث:

ستتم معالجة موضوع الدراسة فى أربعة أبواب على النحو التالى:

الباب الأول: نشأة الشركات دولية النشاط وتعريفها وخصائصها.

الباب الثانى: استراتيجية الاستثمار فى الأسواق الدولية.

الباب الثالث: أثر الشركات دولية النشاط على العمالة والتصدير فى الدول المضيفة.

الباب الرابع: الدولة وتعظيم الاستفادة من الشركات دولية النشاط.

الخاتمة.

الباب الأول

نشأة الشركات دولية النشاط وتعريفها وخصائصها

تمهيد:

إن دور الشركات دولية النشاط فى الاقتصاد العالمى السائر فى طريـــق العولمة آخذ فى التزايد حيث يتواصل نمو الإنتاج العالمى مع تعاظم دور هـــذه الشركات. وتدل التقديرات الحديثة على أن هناك أكثرمن 77000 شركة دوليـــة وقرابة 770000 شركة أجنبية منتسبة لها فى شتى أنحاء العالم [1].

ويمكن قياس التأثير الاقتصادى لهذه الشركات بطرق مختلفة، ففى عـــام 2005 كانت الشركات الأجنبية المنتسبة (الفروع) توظف نحو 62 مليون عامل، وتصدر بحوالى 4 تريليون دولار، و تستأثر الـــشركات الأجنبيـــة المنتـــسبة- الفروع- بأكثرمن عشر الناتج المحلى الإجمالى العـــالمى و ثلـــث الـــصادرات العالمية [2].

بل أن الشركات دولية النشاط تستأثر بحصص أكبر فى هذه المجاميع العالميـــة إذا ما أُخذ فى الاعتبار قيمة ما تضطلع به هذه الشركات على نطاق العالم مـــن أنشطة ترتبط بعلاقات لا تنطوى على الإسهام فى رأس المال (مثـــل عمليـــات التعاقد من الباطن على المستوى الدولى، والترخيص، وعمليات التصنيع بموجب عقود).

---

1) - راجع:

- UNCTAD, World Investment Report,"*FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*", U.N, New York, 2006, P.45.

2)- راجع:

-Ibid. p.46.

هذا وقد أصبح من الحقائق الواضحة فى كافة بلدان العالم المتقـدم منـه والنامى أهمية الدور الذى تضطلع به هذه الشركات فى الاقتصاد العالمى بحيـث أصبحت تمثل إحدى الركائز الأساسية للنظام الاقتصادى العالمى الجديد.

وفى إطار تناول ماهية هذه الشركات وطبيعتها يحسن تقسيم هذا الباب إلى ثلاثة فصول على النحو التالى:

الفصل الأول: النشأة التاريخية للشركات دولية النشاط والتعريف بها.

الفصل الثانى: طبيعة الشركات دولية النشاط.

الفصل الثالث: الدوافع الاستثمارية للشركات دولية النشاط.

الفصل الأول

النشأة التاريخية للشركات دولية النشاط وتعريفها

تمهيد:

إزاء تزايد دور الشركات دولية النشاط على الصعيد العالمى، أصبحت الشركات دولية النشاط إحدى القوى الرئيسة المؤثرة فى التطور الاقتصادى بل والسياسى عالمياً.

وقد أثار تعريف الشركات دولية النشاط خلافاً كبيراً فى الكتابات الاقتصادية المتعلقة بهذه الظاهرة ولا يكاد يستقر الأمر عند تعريف يحظى بقبول عام حتى الأن. فقد تعددت التعريفات بعدد الذين أسهموا فى الكتابة عن هذه الظاهرة. لذلك سوف يتعرض البحث لتعريف الشركات دولية النشاط، ويحسن إلماما بالظاهرة وحتى نعمم الفائدة، يتعرض البحث أيضا للنشأة التاريخية لهذه الشركات، وذلك من خلال المبحثين التاليين:

المبحث الأول: النشأة التاريخية للشركات دولية النشاط.

المبحث الثانى: التعريف بالشركات دولية النشاط.

المبحث الأول

النشأة التاريخية للشركات دولية النشاط

شهد مطلع النصف الثانى من القرن العشرين بداية مرحلة جديدة فى تطور النظام الرأسمالى، مرحلة تتميز بما يمكن أن يسمى "تدويل الإنتاج" Internationalization Production، إذ أصبحت العملية الإنتاجية داخل الشركة الدولية تتم لا على المستوى القومى كما كان يحدث فى الماضى دائما، بل على المستوى العالمى. أى وصول نمط الإنتاج الرأسمالي، عند منتصف القرن العشرين تقريباً، إلي نقطة الانتقال من مجرد عالمية دائرة التبادل والتوزيع والسوق والتجارة والتداول، إلي عالمية دائرة الإنتاج ذاتها، أي أن ظاهرة تدويل الإنتاج تعتبر بداية ما يسمى "عولمة" الإنتاج "Global Production" وقوي الإنتاج الرأسمالية، وبالتالي علاقات الإنتاج الرأسمالية أيضاً، ونشرها في كل مكان مناسب وملائم خارج مجتمعات المركز الأصلي أى خارج الدول الأم للشركات الدولية [1]. بحيث أصبح الاقتصاد العالمى يحل تدريجيا محل الاقتصاديات القومية المختلفة كإطار لعملية الإنتاج الرأسمالى[2].

---

1) - وقد نتج عن عملية تدويل الإنتاج نشوء مراكز متخصصة فى عملية تجميع الأجزاء والمكونات التى تم إنتاجها فى أماكن مختلفة. كمراكز Assembly Procrssing التجميع فى الصين ودول جنوب شرق آسيا والمكسيك وبعض دول أمريكا الجنوبية. وسوف يشير البحث إلى هذه الظاهرة فى الفصل الثانى من الباب الأول.

2) - راجع:

-Pearce. Robert D. "The growth and evolution of multinational enterprise: patterns of geographical and industrial diversification", Edward Elgar. London, 1993, P.165.

- Root. Franklin R. "Entry strategies for international markets", Jossey-Bass. London, 1998, p. 69.

- Dunning. John. H, "The multinational enterprise", Allen and Unwin, London. 1972, p.36. =

وتقوم الشركات دولية النشاط بالدور الرئيس في عملية تـدويل الإنتـاج والاستثمار والخدمات والتجارة. كما أنها تتحكم بالجوانب المتعـددة للاقتـصاد العالمي، من حيث الإسهام فى استقرار الصناعات والتبادل والتوزيـع وتحديـد الأسعار، وتيسير الحصول على السلع أو تقييد الحصول عليها، وانتقال رؤوس الأموال، وإيجاد الأزمات الاقتصادية أوحلها، كما حدث في الأزمات الاقتصادية فى المكسيك ودول جنوب شرق آسيا [1]. ولقد بدأ هذا الاتجاه نحو العالمية على يد الشركات الأمريكية الكبرى، التى دأبت منذ نهاية الحـرب العالميـة الثانيـة وبشكل خاص منذ الخمسينيات، على زيادة استثماراتها المباشرة خارج الولايات المتحدة، بإنشاء وحدات إنتاجية تابعة لها، فى كندا ودول أوربا وأمريكا اللاتينية فى إطار استراتيجية إنتاجية عالمية.

وسرعان ما حذت الشركات، الأوربية حذو الشركات الأمريكية بعـد أن استرد اقتصاد دول أوربا الغربية جزءًا من قوته بعد الحرب العالميـة الثانيـة، وبدأت هى الأخرى تنتقل من الإقليمية إلى العالميـة. وبعـد فتـرة جـاء دور الشركات اليابانية لتدخل معترك الدولية.

وخلال العقود الثلاثة الماضية أصبح البحث فى تاريخ الشركات دوليـة النشاط من الموضوعات المهمة المطروحة على بساط البحث.

- World Bank, "Global economic prospects and the developing countries", Washington DC, 2001. P.36.

1 – راجع: هانس– بيتر مارتين وهارالد شومان " فخ العولمة، الاعتداء علـى الديمقراطيـة والرفاهية "،ترجمة: د. عدنان عباس علي، منشورات عالم المعرفة – الكويت، العـدد 238–1999م ص 34.

الجذور التاريخية للشركات دولية النشاط:

اختلف الكتاب الاقتصاديون حول مسألة تحديد تاريخ نشأة الشركات دولية النشاط. تبعاً لاختلافهم فى تحديد تعريف وخصائص الشركات دولية النشاط، وفى هذا الصدد يمكن التمييز بين ثلاثة اتجاهات: الاتجاه **الأول** أرجع تاريخ النشأة إلى عصور الدولة الرومانية والأشورية والفينيقية أى إلى ما قبل الميلاد. الاتجاه **الثانى** يرى أن الشركات التجارية التى ظهرت فى بداية القرن السابع عشر فى كل من بريطانيا وفرنسا وهولندا هى شركات دولية يتوافر لها مقومات الشركات دولية النشاط الموجودة الآن. فى حين يقصر الاتجاه **الثالث** وصف الشركات دولية النشاط على الشركات الصناعية وبالتالى يرجع تاريخ النشأة إلى بداية ظهور هذا النوع من الشركات أى عند منتصف القرن التاسع عشر. وتتناول الدراسة الاتجاهات الثلاثة على النحو التالى:

الاتجاه الأول: النشأة القديمة للشركات دولية النشاط:

هناك دراسة حديثة([1])، أرجعت تاريخ نشأة الشركات دولية النشاط إلى ما يقرب من 2000 عام قبل الميلاد، أى إلى عصر الدولة الأشورية والفينيقية واليونانية والرومانية، وقد اعتمدت هذه الدراسة فى إرجاعها تاريخ نشأتها إلى هذا العصر على ركيزتين أساسيتين:

أولاً: تعريف الشركات دولية النشاط، والذى أقرته لجنة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية([2]) –UNCTAD– ،ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية –

---

1) – راجع:
Moore. K.. &David Lewis. "*Birth of the multinational*" Copenhagen Business School Press. Copenhagen, 2004, p.17.

2) راجع:
- Dunning. J."*Multinational Enterprise and The Global Economic*". Worhingham.England. 1993.p.96.

-، بأنها "الشركات التى تعمل فى مجال الاستثمار المباشر، وتملك أو تدير أنشطة ينتج عنها قيمة مضافة فى أكثرمن دولة"[1].

وركزت الدراسة على أجزاء التعريف، فالاستثمار الأجنبى المباشر يعنى بشكل مبسط، استثمار موارد الشركة لاجل طويل فى دول مختلفة، كما أن الانشطة التى ينتج عنها قيمة مضافة، هى التى تزيد من قيمة الوحدات، مثل تنقية المعادن أوصناعة الملابس أو حتى توزيع المنتجات.

ثانياً: اعتمدت النظرية فى تفسير وجود الشركات دولية النشاط على نظرية الانتخاب الانتقائى Eclectic Paradigm والتى تركز على مميزات الموقع والملكية والذاتية للشركة، كدوافع للانتقال إلى مرحلة الاستثمار الأجنبى المباشر[2].

وخلصت هذه الدراسة إلى أن هذا النمط من الشركات بهذه المواصفات السابقة كان موجود منذ عهد الآشوريين والفينيقيين واليونانيين والرومانيين.

بل إن خصائص الشركات دولية النشاط الموجودة الآن مثل التنظيم الهرمى Hierarchical Organization، والعمالة الموجودة بالخارجForeign Employment والبحث عن الموارد والأسواق Seeking for Sources and market كانت موجودة بهذه الشركات[3].

. 1993.p.96

1) - راجع:

- Moore.K., &David Lewis. Op. cit. p.21.

2) - راجع:

Dunning. H.,"Government. Globalization. and International Business" Oxford University Press. 2001. p.134.

3) -راجع:

-Moore. K., &David Lewis. Op.cit. p.270.

بل إن أهم موضوعات التسويق الآن وهو العلامة التجارية Brand كان موجودا عند الشركات التى كانت موجودة آنذاك، فالشركات اليونانية العاملة فى مجال الخزف على سبيل المثال، كانت تحرص على تمييز منتجاتها بأسماء خاصة. كذلك الشركات الرومانية حيث كانت تختم منتجاتها بخاتم يوضح تاريخ الصنع واسم الشاحن كضمان يوضح بلد المنشأ[1].

الاتجاه الثانى: ارتباط نشأة الشركات دولية النشاط النشاط بالحقبة الاستعمارية:

يرى أنصار هذا الاتجاه أن بعض الدراسات التى ركزت على الظهور الحديث نسبياً للشركات دولية النشاط ذات الصبغة الصناعية والتى أقامت مصانع لها بالخارج، وأرجعت تاريخ نشأتها إلى نهاية القرن التاسع عشر، قد أغفلت الحديث عن الشركات التجارية والتى ظهرت فى بداية القرن السابع عشر مثل شركة الهند الشرقية البريطانية والتى أسست فى لندن عام 1600 وأيضا شركة الهند الشرقية الهولندية 1602 وكذلك الفرنسية عام 1664[2]، وغيرها من الشركات الأخرى التى ظهرت فى ذلك الوقت.

ومما يؤيد هذا الاتجاه، أن هناك تشابها ظاهريا بين الشركات التجارية الكبرى (غير الصناعية) التى عرفتها الرأسمالية فى مطلع القرن السابع عشر وبين الشركات دولية النشاط الحديثة، ويبدو هذا التشابه فى العديد من النقاط الآتية:

---

1) – راجع:

-Ibid. p.46.

2)– راجع:

-Auber. Peter. "An Analysis of the Constitution of the East-India Company: And of the Laws Passed by Parliament", Burt Franklin.London، 1970. p.26.

أولاً: من حيث الشكل القانوني. نجد أننا فى كلتا الحالتين أمـــام شـــركات مساهمة، فمن المعروف أن شركة الهند الشرقية الإنجليزية والتى أنـشأت عام 1600، وشركة الهند الفرنسية التى أنشئت عام 1664، قد اتخذتا شكل الشركة المساهمة وهو الحال بالنسبة للشركات دولية النشاط الآن[1].

ثانياً: الشركات التجارية فى القرن السابع عـشر كانـت أداة الرأسـمالية الناشئة فى تحقيق التراكم الأولى لرأس المال على المستوى الدولى قبـل الانتقال إلى مرحلة الرأسمالية الصناعية، أيضا نجد أن الـشركات دوليـة النشاط اليوم هى أداة الرأسمالية الاحتكارية فى تحقيق تراكم رأس المـال على المستوى الدولى[2].

ثالثاً: هناك تشابه أيضا فى القوة الاقتصادية ومدى السيطرة على التجارة الدولية، وإن كانت تبدو فى الشركات دولية النشاط الآن بصورة أوضـح من ذى قبل. لكن هذا التشابه بين النوعين من الشركات لا يمكن أن يجعل منهما أمرا واحداً. حيث يوجد اختلاف كبير بين طبيعة النظام الرأسـمالي فى مراحله الأولى وبين النظام الرأسمالي فى عصر الثورة التكنولوجيـة المتطورة الآن، حيث يلاحظ أن شركات القرن السابع عشر التجارية كانت تستمد قوتها وسيطرتها الاقتصادية من القوى والسيطرة السياسية للـدول

1-راجع: د.حسام عيسى، الشركات المتعددة القوميات: دراسة في الأوجه القانونية والاقتصادية للتركز الرأسمالي المعاصر، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق – جامعـة عين شمس، يناير، 1976، ص. 403.

2- راجع: د. محمد السيد سعيد،"الشركات متعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعيـة والسياسية"،الهيئة العامة للكتاب، القاهرة،1978،ص14.

التابعة لها (إنجلترا وفرنسا)[1]، فقد قامت هذه الشركات بقصد استغلال ثروات المستعمرات والاتجار فيها[2].

---

1 – يمكن ملاحظة أنه اذا كانت الشركات فى القرن السابع عشر تستمد قوتها من الدول التابعة لها، إلا أن الوضع قد تغير الأن، فإلى حد كبير يمكن القول أن الدول الصناعية المتقدمة أصبحت تستمد جزء كبير من قوتها من الشركات دولية النشاط التابعة لها. فعند فرض عقوبات اقتصادية دولية من قبل المنظمات الدولية المختلفة أو من الدول المتقدمة على دول أخرى، فإن من يقوم بتنفيذ هذه العقوبات، فى جزء كبير منها، هى الشركات دولية النشاط. سواء البنوك والمؤسسات الدولية أو الشركات الصناعية الدولية. بل يمكن القول أنه من الناحية العسكرية المحضة أصبحت الدول المتقدمة، وعلى رأسها الولايات المتحدة الامريكية، تعتمد على الشركات دولية النشاط التى تأسست لأغراض تقديم خدمات الأمن والتدريب والخدمات العسكرية. مثال شركة Blackwater Worldwide الامريكية. والتى تأسست عام 1997، لتقديم خدمات الامن والتدريب لوحدات تنفيذ الاحكام وللجيش الامريكى. وقد كانت هذه الشركة ضمن أكثرمن 60 شركة خاصة فى مجال الامن والتدريب التى اشتركت فى عملية غزو العراق، لتقديم المساعدات اللوجستية والتدريبية للقوات الامريكية، وللجيش العراقى الجديد وجهاز الشرطة العراقى. وقد وجه اليها نقد شديد بسبب العمليات العسكرية التى قامت بها فى العراق. مؤسس هذه الشركة ومالكها هو Erik Prince وهو ضابط سابق فى البحرية الامريكية، وأحد ممولى حملتى الرئيس بوش للانتخابات الرئاسية، ويشغل Cofer Black منصب نائب رئيس مجلس ادراة الشركة. وقد كان يشغل من قبل رئيس مركز السى أى ايه CIA لمواجه الارهاب CIA's Counterterrorist Center أثناء أحداث سبتمبر 2001. لمزيد من التفاصيل يمكن مراجعة.

-Jeremy Scahill, "Blackwater: The Rise of the World's Most Powerful Mercenary Army", New York, NY: Nation Books,2007.P.52.

(2) – راجع:د.وهيب غبريال،*الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسية ومشكلة الاستقلال الاقتصادي*"،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والتشريع،المؤتمر الأول للاقتصاديين المصريين، القاهرة،1976، ص 30.

كذلك من حيث طريقة تكون هذه الشركات، حيث كانت تتكون عن طريق مراسيم ملكية مما كان يضفى عليها صبغة عامة، فكانت تتمتع بعديد من مميزات السلطة العامة، كسلطة فرض الضرائب وسك النقود، بل أنها كانت تتمتع بسلطة تكوين جيوش مسلحة خاصة بها، أى أن هذه الشركات كانت تستمد سيطرتها على التجارة الدولية من السيطرة التى كانت تمارسها الدول الأوروبية الكبرى فى إطار النظام الاستعمارى التقليدى.

لكن الأمر يختلف تماما بالنسبة للشركات دولية النشاط الأن، فهذه الشركات لا تتمتع بأى امتيازات رسمية، بل ولا حاجة لها بمثل هذه الامتيازات لتمارس سيطرتها الاقتصادية على الإنتاج العالمى والتجارة الدولية فهى تستمد قدرتها على السيطرة على الاقتصاد العالمى من قوتها الاقتصادية ومن تفوقها الفنى والتكنولوجي الهائل[1].

---

(1)- ويلاحظ أنه إذا كانت الشركات دولية النشاط لا تتمتع على المستوى الرسمى بإمتيازات الشركات التجارية فى القرن السابع عشر، إلا أنها لم تعدم الوسيلة لكى تحقق لنفسها إمتيازات تفوق أمتيازات الماضى، وذلك عن طريق التأثير على صناع القرار فى الدول المتقدمة التى تتبعها هذه الشركات لإنشاء منظمات دولية، مثل منظمة التجارة العالمية، ترعى مصالح هذه الشركات فى المقام الأول، أو وضع إتفاقيات دولية تسهل وتضمن إستثمارات هذه الشركات فى الدول المضيفة وتفتح أسواق الدول المختلفة أمام إستثماراتها ومنتجاتها مثل اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة. والشركات الدولية لا تعبء بالوسيلة فى تحقيق غاياتها فقد تلجأ إلى رشوة المسئولين الحكوميين فى الدول المضيفة لاستثماراتها لكى تحصل على إمتيازات لا تستحقها كعقود إستخراج البترول بأسعار متدنية جداً، أو الحصول على نسبة فى الشركات المحلية العامة العاملة فى مجال الطاقة مثلاً، فعلى الرغم من وجود تشريعات تجرم تقديم مثل هذه الرشى مثل القانون الامريكى الصادر عام The Foreign Corrupt Practices Act 1977، ومن بعده إتفاقية منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية OECD لحظر تقديم رشى إلى المسئولين فى الدول المعنية "Organization of Economic cooperation and

Development Convention on Bribery"= (بعد أن كانت قوانين العديد من دول المنظمة مثل فرنسا وسويسرا ولوكسمبرج و إستراليا واليابان تعترف بشرعية تقديم مثل هذه الرشى بل وكانت تعتبرها من ضمن التكاليف واجبة الخصم من الارباح السنوية للشركة). رغم وجود مثل هذا الحظر الا أن الشركات لا تزال تقدم مثل هذه الرشى تحت مسميات مختلفة. فتارة تستخدم شخص تطلق عليه وصف "Facilitator" أي المسهل " المشهلاتي" عادة ما يكون ذات علاقة بدوائر صنع القرار في الدولة المعنية، وتكون وظيفته تسهيل "Facilitate " إجراءات ابرام الصفقة، لكن ماذا يفعل هذا الشخص وكيف سهل الصفقة ؟ الشركة الدولية لا تعرف أو لا تريد أن تعرف. لكن بالطبع عندما تدفع الشركة عشرات الملايين من الدولارات إلى شخص ما فهي تعلم أنها لا تدفع كل هذا المبلغ لكي تستفيد من خبرة هذا الشخص، وإنما تريد فقط أن تبعد عن نفسها مسئولية عرض أو تقديم الرشوة. ومن أشهر القضايا الحديثة في ذلك الامر الرشوة، 78مليون دولار، التي قدمتها شركة Mobil الامريكية لمسئولين في حكومة كزاخستان لتسهيل الحصول على 25% من أسهم شركة Tengiz oil Field المملوكة لدولة كزاخستان. لمزيد من التفاصيل يمكن مراجعة Joseph Stiglitz " Making Globalization Work" Penguin, London, 2006,P.139. أيضا يمكن الرجوع إلى Thomas Catan and Joshua Chaffin " Bribery has long been used to land international contracts. New laws will make that tougher", Financial Times, May, 2003.

وقد تأخذ الرشوة شكل آخر في الدولة المتقدمة، فقد تقدم في صورة إسهام في الحملات الانتخابية سواء لانتخاب رئيس الدولة أو حاكم الولاية أو الانتخابات البرلمانية، وقد تتم في صورة مساعدة لاحد الاحزاب السياسية الكبيرة الموجودة على الساحة السياسية في الدولة المعنية، والمقابل لن يكون بالطبع مجرد عقد إنشاء طريق بأسعار أعلى من أسعار السوق ولكن المقابل أثمن من ذلك بكثير فقد يتمثل في تغيير بعض السياسات والقوانين التي تسهل عمل هذه الشركات وتضمن تحقيق بلايين الدولارات لهذه الشركات، ففي الولايات المتحدة الامريكية قدمت 41 شركة من ضمنها جينرال إلكتريك وميكروسوف ودزني ما يقرب من 150 مليون دولار للاحزاب السياسية والحملات الانتخابية في الفترة من 1991 إلى 2001 وقد حصلت في مقابل ذلك على 55 بليون دولار في صورة إعفاءات ضريبية في ثلاث سنوات فقط. وكان لشركات الأدوية

فإذا ما قارنا بين الاستثمارات الدولية التى عرفها النظام الرأسمالى خلال القرن التاسع عشر وتلك التى تتم فى عالم اليوم، نجد أنها تختلف من حيث الطبيعة والاتجاه عن الاستثمارات الدولية التى تتم فى عالم اليوم.

حيث نجد أن الغالبية العظمى من هذه الاستثمارات فى الماضي كانت تتم فى شكل حافظة أوراق مالية دون السيطرة على مشروع إنتاجى معين، وكانت الاستثمارات المباشرة التى تتم فى ذلك الوقت موجهة إلى إنتاج المواد الأولية، (مناجم، استخراج بترول، غزل ونسيج).

وكان اتجاه هذه الاستثمارات من الدول المتقدمة الاستعمارية إلي الدول النامية فقد لاحظ Dunning أن أكثرمن 60% من الاستثمارات الأجنبية المباشرة قبل الحرب العالمية الثانية كانت موجهه إلى الدول النامية خاصة دول

=نصيب الأسد فى هذا المجال فقد قدمت ما يقرب من 759 مليون دولار فى الفترة من 1998 إلى 2004 فى شكل مساهمات فى الحملات الانتخابية وهبات للاحزاب السياسية فى الولايات المتحدة الامريكية، وهو ما جعل الحكومة الأمريكية تضع مصالح هذه الشركات نصب عينيها فى المفاوضات التجارية الدولية وكذلك فى السياسة العلاجية داخل الولايات المتحدة الامريكية. كما قدمت أكبر خمس شركات تعمل فى مجال المحاسبة ما يقرب من 29 مليون دولار للحملات والاحزاب السياسية فى الفترة من 1989و 2001 وذلك لتجنب إصدار بعض التشريعات التى تحد من أنشطة هذه الشركات حتى ظهرت فضيحة شركة إرنون العاملة فى مجال الطاقة Arthur-Enron Scandal لتوضح مدى أهمية هذه التشريعات لمراقبة أداء الشركات وحماية المساهمين فيها من التضليل المتعمد من جهة الإدارة. لمزيد من التفاصيل يمكن مراجعة Joseph Stiglitz " Making Globalization Work" Penguin, London, 2006,P.191.

- " buy Now, Save Later: Campaign Contributions and Corporate Taxation", A Joint Project of the Institute on Taxation & Economic Policy, Citizens for Tax Justice, and Public Campaign, November 2001. متاح على www.itpent.org/camptax.pdf.

أمريكا الاتينية وآسيا[1]، فى حين أن الاستثمارات الدولية الآن تخرج من الدول المتقدمة لتذهب إلى دول من نفس المجموعة، حيث أن 60% من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر عام 2005 ذهبت إلى دول متقدمة،ولم تتلق الدول النامية إلى 32%من هذه التدفقات فى نفس العام[2].

كذلك نجد أن الشركات دولية النشاط قد اتجهت وبقوة ناحية الاستثمار فى مجال الخدمات (السياحة ـ المصارف ـ النقل ـ الاتصالات السلكية واللاسلكية ـ خدمات الكمبيوتر...) نظراً للأهمية المتعاظمة لتجارة الخدمات على الصعيد العالمى، فهى تمثل خمس التجارة العالمية فى السلع والبضائع حتى عام 1987، وتنمو تجارة الخدمات بمعدل كبير بلغ 15% فى المتوسط سنوياً فى الفترة ما بين 1970 ـــ 1987، أيضا تظهر أهمية هذا القطاع فيما يتعلق بالتشغيل حيث يسهم هذا القطاع بسبع فرص عمل من كل عشر فرص فى الولايات المتحدة الأمريكية[3].

الاتجاه الثالث: الحداثة النسبية للشركات دولية النشاط: عند منتصف الستينات، عندما ظهر لأول مرة مصطلح الشركات عبر القومية Transnational Corporation، كان الكثير من الكتاب الاقتصاديين يعتقدون أن ظاهرة الشركات دولية النشاط ظاهرة حديثة نسبياً، نمت بعد الحرب العالمية

---

1) - راجع:

- John.H.Dunning، "*American investment in British manufacturing industry*" London, Allen and Unwin,, 1958, P. 59.

2) - راجع:

-UNCTAD،world investment report،2006,P.45.

3 - لمزيد من التفصيل،انظر:

أستاذنا العميد الدكتور خلاف عبد الجابر خلاف، " العلاقات الاقتصادية الخارجية"، دار التعاون للطباعة، القاهرة، 2000،ص18.

الثانية، وكان منشؤها فى الولايات المتحدة الأمريكية. إلا أن هذا الاعتقاد لم يصمد طويلا، أمام عديد من الدراسات المتعمقة التى تمت سواء فى الولايات المتحدة الأمريكية أم المملكة المتحدة البريطانية [1].

فقد أظهرت الدراسة التى قامت بها Mira Wilkins من عام 1970 وحتى عام 1974، والتى تعقبت ظهور الشركات دولية النشاط الكبيرة فى الولايات المتحدة منذ بداياتها وحتى سبعينات القرن الماضى، عدم صحة الادعاء بحداثة ظاهرة الشركات دولية النشاط. حيث أوضحت الدراسة أنه خلال خمسينات القرن التاسع عشر وجد ما يمكن أن يطلق عليه الشركات دولية النشاط، من حيث الاستثمار المباشر بالخارج وامتلاك تسهيل إنتاجى دائم فى أكثرمن دولة أجنبية يقوم بالإنتاج والتوزيع تحت إدارة ورقابة مركز الإدارة الرئيس للشركة الأم الموجود بدولة المقر.

حيث وجد عديد من الشركات الأمريكية التى تملك فروع لها بالخارج تقوم بالإنتاج والتوزيع، منها شركة أمريكية تدعى Colt وهى شركة لصناعة الأسلحة والذخائر، تقوم بالاستثمار بالخارج، والتى أنشأت أول فرع لها فى المملكة المتحدة فى بداية خمسينيات القرن التاسع عشر، وتلى ذلك قيام العديد من الشركات الأجنبية بافتتاح فروع لها فى المملكة المتحدة. ففى عام 1867 على سبيل المثال، أنشات شركة سنجر Singer لصناعة ماكينات الحياكة أول مصنع لها فى الخارج وكان ذلك فى مدينة Glasgow بالمملكة المتحدة البريطانية [2].

---

1 - راجع:

-Jones, G., "Transnational corporations: a historical perspective" *United Nation. Transnational corporation and management division* New York. 1996 p. 36.

2 - راجع: -

وبحلول عام 1914 كانت هناك 40 شركة أمريكية تعمل فى المملكة المتحدة، منها اسماء كبيرة موجودة حتى الأن مثـل شـركات Coca-Cola، Gillette ،Ford, Heinz، وغيرها من الشركات الأخرى. وفى عام 1929 قامت شركة Ford بإنشاء أكبر مصنع لها فى الخارج فى مدينة Dagenham بالقرب من مدينة لندن، كما قامت شركة General Motors الأمريكية بشراء شركةOpel الالمانية عام 1929 وكانت من أكبر عشرة شركات ألمانية فـى ذلك الوقت(1).

وفى مجال الخدمات كان هناك عديد من الشركات الكبرى مثـل ITT فى العشرينات من القرن الماضى، حيث قامت بعديد من الاسـتثمارات فـى مجال الاتصالات فى دول أمريكا الجنوبية وأسبانيا، وبحلول عام 1929 كانت هذه الشركة توظف ما يقرب من 195 ألف عامل خارج الولايـات المتحـدة الأمريكية.

وفى المملكة المتحدة البريطانية أيضا، قام كل من John Dunning, Geoffrey Jones، Stephen Nicholes بدراسات حول تاريخ الـشركات الإنجليزية، وقد أوضحت هذه الدراسات أن فى ثمانينيات القرن التاسع عـشر بدأت الشركات البريطانية فى إنشاء مصانع لها خـارج المملكـة المتحـدة. وبحلول عام 1914 كان هناك العديد من الشركات البريطانيـة التـى تملـك أكثرمن مصنع لها بالخارج، فعلى سـبيل المثـال كانـت شـركات Lever Brother (soap)، J&P Coats (cotton thread)، Dunlop (tyres)

=-Wilkins, M., "The *Emergence of Multinational Enterprise*", Harvard university Press, 1970, P.25.

1) – راجع:
-Wilkins.M.,"*The History of foreign investment in The United Stated before 1914*" 1989, Harvard university Press،P.19.

تملك عديدًا من المصانع فى الولايات المتحدة وكندا واستراليا وجنوب أفريقيا وفرنسا وألمانيا وسويسرا وروسيا. ووصل الأمر ببعض هذه الشركات - خاصة فى مجال النسيج والحرير -أن كونت احتكارات حتى فى الدول التى تستثمر فيها[1].

وفى ألمانيا، والتى تعتبر ثالث أكبر دولة تملك شركات دولية كبيرة، نجد أن فى عام 1855 قامت شركة Siemens للصناعات الكهربائية بإنشاء مصنع لها فى مدينة St. Petersburg وأتبعت ذلك بمصنع فى المملكة المتحدة عام 1863، وفى عام 1886 أنشأت شركة باير الألمانية للصناعات الكميائية والدوائية مصنعا لها فى مدينة New York وبحلول عام 1914 كانت الشركات الألمانية تملك ما يقرب من 152 مصنع بالخارج معظمها فى مجال الصناعات الكيميائية والكهربائية[2].

وفى السويد قامت شركة Wicander لصناعة الفلين بإنشاء مصنع لها فى فنلندا عام 1870 وألمانيا عام 1880. وفى اليابان، بدأت الشركات اليابانية بالاستثمار بالخارج فى نهاية القرن التاسع عشر ففى عام 1892 قامت شركة Kikkoman بانشاء مصانع لها متخصص فى صناعة الزيوت من الصويا فى كل من Denver، Colorado بالولايات المتحدة الأمريكية[3].

---

1 - راجع:

- Dunning, J.h.,"*The American Investment in British Manufacturing Industry*", London, Allen and Unwin, 1958, p. 45.

2- راجع:

Jones, G., "*The State and the emergence of the British Oil Industry*", London Macmillan, 1981, P.24.

3 - راجع:

- Wilkins,M., "*The Maturing of multinational Enterprise*"، New York, Harvard university Press، 1974،P.18.

وعلى ذلك وطبقا لهذه الدراسات، يمكن إرجاع تاريخ نشأة الــشركات دولية النشاط الموجودة الآن إلى ما قبل الحرب العالميــة الأولـــى، وبـــشكل أكثرتحديداً إلى النصف الثانى من القرن التاسع عشر.

بعد عرض الاتجاهات الثلاثة المتعلقة بتاريخ نشأة الــشركات دوليـــة النشاط، يمكن ملاحظة أن فكرة قيام تبادل تجارى بين المجتمعـــات الإنـــسانية فكرة قديمة، ظهرت مع بداية استقرار الإنسان ونشأت الحضارة الإنسانية على ضفاف الأنهار. كالحضارة المصرية القديمة وحضارة بلاد ما بـــين النهـــرين وبلاد الشام والحضارات الغربية مثل اليونانية والرومانية. إلا أنـــه لا يمكـــن الجزم بأن أشكال التبادل التجارى فى شكلها البسيط، بـــين هـــذه الحـــضارات والمحصور فى بعض السلع البسيطة كالحبوب وبعض التوابل يمكن أن يـــشير إلى وجود شركات دولية تؤثر فى التجارة الدولية والاقتصاد الدولى بـــالمعنى المتعارف عليه الآن. كذلك الحال فى الشركات التجارية التى نشأة فـــى بدايـــة القرن السابع عشر، فهى شـــركات أنـــشأتها الـــدول المـــستعمرة لاســـتغلال مستعمراتها وجلب بعض المنتجات الغير متوفرة بها أو تصريف فائض إنتاجها فى هذه المستعمرات. فلم تتمتع هذه الشركات بالاستقلالية فى اتخاذ القـــرار أو الاستثمار بهذه الدول أو غيرها فالأمر يتعلق بالامبراطورية ومستعمراتها فقط.

وعلي ذلك فإن ظهور الشركات دولية النشاط بالمفهوم والخـــصائص المتعارف عليها الآن، من ضخامة الحجم، من حيث الإنتـــاج، أو العمالـــة، أو عدد الفروع المنتشرة فى دول العالم ومن حيث مركزية الإدراة وعالمية الإنتاج والاعتماد المتزايد على البحث والتطوير ومن حيث قدرتها على التـــأثير فـــى الاقتصاد والتجارة العالمية وغيرها من الخصائص الأخرى، يمكن إرجاعه إلى منتصف القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين و هو ما يتبناه الاتجاه الثالث.

المبحث الثانى

التعريف بالشركات دولية النشاط

لم يستقر الأدب الاقتصادى على تعريف موحد للشركات دولية النشاط، فثمة إسهاب فى تلك التعريفات يكاد يصل إلى عدد الكتاب الذين أسهموا فى هذا الموضوع[1]. ويعزى ذلك إلى اختلاف الأهمية النسبية للخصائص التــى يعتمــد عليها كل تعريف فى معالجته لتلك الظاهرة من بين خصائصها المتعددة[1].

---

1 - إختلفت أيضا التعريفات التى تضمنتها القواميس المختلفة للشركات الدولية حسب المجــال الإقتصادى للقاموس. فعلى سبيل المثــال عــرف القــاموس المــالى & Financial Investment Dictionary_ الشركات دولية النشاط بأنهــا: الــشركات التــى تملــك تسهيلات إنتاجية أو أىنوع أخر من الأصول الثابتة فى دولة أجنبية، غير الدولــة الأم، وبحيث تتخذ القرارات الإداريةالهامة على مستوى عالمى. وذلك فيما يتعلــق بعمليــات التمويل والتسويق وعمليات البحث والتطويروعلاقات العمل:

Multinational Corporation: Corporation that has production facilities or other fixed assets in at least one foreign country and makes its major management decisions in a global context. In marketing, production, research and development, and labor relations.(*Dictionary of Finance and Investment Terms*, 7th edition, by John Downes and Jordan Elliot Goodman, published by Barron's Educational Series, Inc)

أيضا طبقا_Marketing Dictionary الشركات دولية النشاط هى الشركات التى تؤسس فــى دولة معينة وتتولى أو تدير عدد من التسهيلات الإنتاجية أو المكاتب التجارية فــى دول آخرى، بحيث تسوق سلعها وخدماتها على أساس دولى.

Multinational corporation:

Corporation based in one country that maintains manufacturing facilities or operations offices in other countries and that markets its products or services on an international basis. *(Dictionary of Marketing Terms*, 3rd edition, by Jane Imber and Betsy-Ann Toffler, published by Barron's Educational Series, Inc.)=

ويمكن تقسيم التعريفات التى قيلت فى هذا الصدد إلـى نـوعين: تعريفـات اقتصادية وتعريفات تنظيمية.

أولاً: التعريفات الاقتصاية:

وتركز هذة التعريفات على عدة معايير مختلفة أهمها مـدى الانتـشار الجغرافى للشركة ورقم المبيعات الخارجية، والمحتوى الأجنبي من أصـولها، ونوع النشاط الذى تمارسه([1]).

-وطبقاً للقاموس السياسى Ploitical Dictionary عندما يكون هناك قدر من التنسيق والتحكم الإدارى،القائم على الملكية القانونية لنسبة من رأس المال، بين عمليات اقتـصادية فـى عدد من الدول تكون النتيجة شركة دولية.

Multinational corporation: When clear managerial coordination and control together with some element of ownership link legally distinct businesses operating in several countries, the result is a multinational corporation (MNC).

وطبقاً ل Business Dictionary الشركات دولية النشاط هى الشركات التى تملك أكثر مـن فرع، أو تسهيل إنتاجى فى أكثر من دولة. وتتخذ القرات على مستوى دولى.

Multinational corporation: Corporation that has production facilities or other fixed assets in at least one foreign country and makes its major management decisions in a global context; sometimes called transnational corporation. (*Dictionary of Business Terms*, 3rd edition. by Jack P. Friedman. published by Barron's Educational Series. Inc.).

[1] -- وقد أحصت الدراسة التى أعدها قسم الشئون الاقتصادية والاجتماعية بـسكرتارية الأمـم المتحدة عام 1973، تحت عنوان "الشركات المتعددة الجنسية فى عالم التنمية، نحو 21 تعريف لهذه الشركات تم جمعها من مختلف المؤلفات التى كانت قد نشرت فـى ذلـك التاريخ،

U.N. Department of Economic and Social Affairs,"*Multinational Corporation in the world Development*", New York, 1973, PP. 118 121.

معيار مدى الانتشار الجغرافي:

ويركز أنصاره على درجة انتشار نشاط الشركة في الدول الأجنبية.حيث يرون أن الشركة لكي تصبح دولية النشاط لابد وأن تملك وتدير أعمال في دولتين أو أكثر، بل أن بعض الكتاب قد تشدد أكثرمن ذلك وتطلب أن تمارس الشركة نشاطها في أكثرمن خمس أو ست دول على الأقل([1]).

معيار رقم المبيعات الخارجية:

ويرى البعض أن هذا المعيار هو مقياس أساسي لاعتبار الشركة دولية النشاط، فالشركة لا تعتبر دولية النشاط وفقاً لهذا المعيار، إذا كان رقم مبيعاتها الخارجية يقل عن 20% من جملة مبيعاتها السنوية، بل يذهب البعض إلى تحديد مبلغ معين ــ مائة مليون دولار أمريكي ــ كمبلغ صافي في السنة حتى تعتبر الشركة دولية النشاط([2]).

ويستند هذا المعيار إلى قوة تلك الشركات وفاعليتها على الساحة الدولية،غير أن هذه الأرقام تعد متواضعة الآن.حيث بلغ حجم مبيعات شركة اكسون موبيل الأمريكية Exxon Mobil 291 مليار دولار أمريكي عام 2006 كان حجم المبيعات الخارجية منها 252 مليار دولار.وشركة جنرال موتورز الأمريكية بلغ حجم مبيعاتها عام 2006 نحو 193 مليار دولار كان

---

1)- راجع:

-Piggott. Judith. "International business economics: a European perspective", Palgrave Macmillan London, 2006, p.57.

2)- راجع:

- Peter Hertner and Jones Goefery. "multinational: *theory and history*", Aldershot. Gower. New Youk. 1986. P.136.

حجم مبيعاتها الخارجية 59 مليار دولار أمريكى.وهذا الرقم أو ذاك يفوق الدخل القومى الإجمالي لعدد كبير من الدول النامية مجتمعة[1].

معيار نسبة الأصول المتداولة فى الخارج:

ويركز هذا المعيار على نسبة ملكية الشركة مـــن الأصـــول المتداولـــة فـــى الخارج.حيث يرى البعض McDonald and parker أن الـــشركة لا تعتبـــر دولية النشاط إلا إذا كانت 20% من أصولها وراء البحار، أىلابد من وجـــود فروع لها بالخارج، فى حين حدد البعض الاخر هذه النسبة بما يعادل 25% من جملة الأصول.

معيار نوع النشاط:

ويركز هذا المعيار على طبيعة النشاط الذى تمارسه الشركة دولية النشاط، فلا تكتسب هذه الشركة هذا الوصف ما لم تكن تقوم بنشاط إنتاجى، ومن ثم فهى لا تعتبرها شركة دولية إذا كانت تقتصر على العمل فى مجال الخدمات وهو مـــا يعيب هذا الاتجاه[2].

ثانياً التعريف التنظيمى:

يعرف البعض الآخر شركات دولية النشاط بأنها، الشركات التى تقوم بمزاولة عمليات الاستثمار المباشر الأجنبي فى عدد من الدول الخارجية عـــن طريـــق

---

1)- راجع :

- UNCTAD, World Investment Report. " *Transnational Corporation and The Internationalization of R&D*".NewYork and Geneva,2005,p.54.

2 - لمزيد من التفصيل حول التعريفات المختلفة للشركات الدولية يمكن مراجعة:

- Peter Hertner and Jones Goefery. Op. cit, p.140.

المنشآت الخاصة بها أو المشتركة، وتعمل هذه المنشآت تحت سيطرة الـشركة الأم ووفقاً لاستراتيجية عامة تضعها لهذا الغرض[1].

ويركز هذا التعريف– كما هو واضح – على الطابع التنظيمى للشركات دولية النشاط من حيث سلطة اتخاذ القرار فى الشركة واسـتراتيجية الـشركة سواء المالية أوالإداريةوقدرتها على العمل كوحدة إنتاجية متماسكة، وعلى ذلك فإن الشركة دولية النشاط لا تكتسب هذه الصفة إلا إذا كانت تعمل على تحقيـق هدف كلى عام لكل الوحدات التابعة لها فى البلاد الأخرى، وأن تعامل العـالم كله أو المناطق التى تعمل بها كمنطقة عمل لها.

وقد عرفت منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية (OECD) ومركز الأمم المتحدة للشركات الدوليةUNCTC، التابع لمؤتمر الأمـم المتحـدة للتجـارة والتنمية (UNCTAD)[2]، الشركات دولية النشاط أوالـشركات عبرالقوميـة بأنها: "الشركة أو المشروع الذى يقوم باستثمار أجنبى مباشر وتملك أو تـدير أنشطة ينتج عنها قيمة مضافة فى أكثرمن دولة "

ويمكن ملاحظة تعدد المسميات التى تطلق على الـشركات الدوليـة، فالبعض يطلق عليها الشركات عبر القومية، أو الشركات متعددة الجنـسية، أو الشركات العالمية....، ونفس الأمر فى المراجع الأجنبية، حيـث نجـد أنهـا تستعمل مـصطلحات مختلفـة للتعبيـر عـن مـصطلح الـشركة، Firm،

1)– د.محمد عبده إسماعيل." الشركات المتعددة الجنسية و مستقبلها فى الدول النامية ـــمع الإشارة إلى مصر " المرجع السابق،ص29

2 - "An enterprise that engages in foreign direct investment (FDI) and owns or controls value-adding activities in more than one country.- UNCTAD,*World Investment Report1992. Transnational Corporations as Engines of growth.* New York and Geneva, 1992, p.223.

Company، Business، Enterprise، Corporation نفس الأمر للتعبير عن وصف الشركة، international، multinational, Transnational, Global,، وعلى ذلك يمكن القول أن لفظ الشركة هو اسم يحتاج إلى صـــفة هى الدولية أو العالمية أو متعددة الجنسية أو عبرة القومية.

ويمكن تعريف الشركة الدولية بأنها:"أى مشروع يأخذ الشكل القـــانونى للشركة ويمارس نشاطه الإنتاجى أوالخدمى من خلال فرع مملـــوك كلـــه أو بعضه للشركة وبهدف تحقيق الربح، فى أكثرمن دولة".

والتعريف باشترطه أن يتخذ المشروع الشكل القانونى للشركة يخـــرج من نطاقه الكيانات الأخرى مثل الهيئات أو المنظمات الدولية وغير الدوليـــة التى تمارس نشاطها فى أكثرمن دولة ولكنها لا تعتبر شركة دوليـــة لأنهـــا لا تأخذ الشكل القانونى للشركة.

أيضا فإن اشتراط تحقيق الربح يخرج المؤسسات التى تمارس نشاطها فى أكثرمن دولة ولا تهدف إلى تحقيق الربح، فلو أن شركة تمارس نـــشاطها فى دولة واحدة، إلا أنها تقدم برامج تدريبية أو منح تعليمية من خلال فـــروع لها بالخارج، فى شكل مساعدات مجانية، فإن هذه الشركة لاتعد شركة دولية، لأن نشاطها فى الخارج لا يهدف إلى تحقيق الربح.

الفصل الثانى

خصائص الشركات دولية النشاط

تمهيد:

تتميز الشركات دولية النشاط بعدة خصائص تنفرد بها عن غيرها من الشركات الأخرى، وهذه الخصائص تستمد من طبيعتها كشركات تعمل في أكثرمن دولة، وتحاول السيطرة على الأسواق المحلية للدول التى تعمل بها، كما تتميز بتنوع منتجاتها إذ لم تعد تقتصر على إنتاج سلعة واحدة أو حتى العمل فى مجال واحد، بل أصبحت تمارس العديد من الأنشطة المختلفة التى لا رابط بينها سوى تحقيق الربح عن طريق فروعها المنتشرة فى أنحاء العالم والتى تسيطر عليها سيطرة كاملة، حيث تعمل جميع هذه الفروع من خلال استراتيجية موحدة للشركة الأم، وتتعرض الدراسة لخصائص الشركات دولية النشاط من خلال المباحث الآتية:

المبحث الأول: الطبيعة الاحتكارية للشركات دولية النشاط.

المبحث الثانى: عالمية الشركات دولية النشاط.

المبحث الثالث: مركزية الإدارة وعالمية التخطيط فى الشركات دولية النشاط.

المبحث الرابع: الاتجاه المتزايد نحو الاستثمار فى الخدمات.

المبحث الأول

الطبيعة الاحتكارية للشركات دولية النشاط

تعد الطبيعة الاحتكارية للشركات دولية النشاط من أبرز سمات هـــذه الشركات، وتعنى ميلها الشديد نحو العمل فى إطار ما يسمى بنظـــام احتكـــار القلةOligopoly، وفيه يخضع السوق لسيطرة عدد قليل من الشركات الكبيرة، الأمر الذى جعل هذه الشركات تعرف فى الأدب الاقتصادى بالاحتكارات دولية النشاط.

وسوف تتناول الدراسة هذه الخاصية من خلال المطلبين التاليين:

المطلب الأول: مظاهر الطبيعة الاحتكارية

المطلب الثانى:مقومات الطبيعة الاحتكارية

المطلب الأول

مظاهر الطبيعة الاحتكارية

من أهم مظاهر الطابع الاحتكاري للشركات دولية النشاط هو فـرض سيطرتها على أسواق المنتجات التى تقوم بإنتاجها، حيث تفضل هذه الشركات أن تعمل فى إطار أسواق احتكار القلة oligopoly، ففى ظل هـذه الأسـواق تستطيع هذه الشركات تحقيق معدلات أعلى من الأرباح عن طريق ما يـسمى "بالريع الاحتكارى" Monopoly Rent تفوق بكثير معدلات الأربـاح التـى تستطيع تحقيقها فى ظل أسواق تنافسية[1] competitive markets.

وتستأثر الشركات الأجنبية المنتسبة، فروع الشركات الأم، بـأكثرمن عشر الناتج المحلى الإجمالى العالمى وثلـث الـصادرات العالميـة، بـل أن الشركات دولية النشاط تستأثر بحصص أكبر فى هذه المجاميع العالمية إذا مـا أخذنا فى الاعتبار قيمة ما تضطلع به هذه الشركات على نطـاق العـالم مـن أنشطة ترتبط بعلاقات لا تنطوى على المساهمة فى رأس المال مثل عمليـات التعاقد من الباطن على المستوى الدولى، الترخيص وعمليات التصنيع بموجب عقد [2].

وتهيمن على هذا الوضع أكبر الشركات دولية النشاط فى العالم، ففـى عام 2006 على سبيل المثال، كانت أكبر 100 شـركة تحـوز 16% مـن مجموع الأصول الأجنبية للشركات الدولية، البالغ عددها 77000 شركة بعدد فروع 777000 فرع [3].

---

1)- أ.على نجيب، "الريع الرأسمالى" بدون ناشر، 2005،ص 15.

2)- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، تقرير الأستثمار العالمى،2002،"*الشركات عبـر الوطنية والقدرة التنافسية التصديرية*"، نيويوك، 2002، ص 12

3- UNCTAD. World investment report. 2006،Op,cit,p.35.

وفى داخل المائة شركة الأكبر على مستوى العالم، نجـد أن الـثلاث شركات الأولى وهى شركة "جينـرال إليكتريـك" الأمريكيـة "وفودافـون" الإنجليزية و"فورد" الأمريكية [1]، (حسب ترتيب 2004) تحوز مـا قيمتـه 877 مليار دولار أمريكى من الأصول الأجنبية بما يمثل 19% من إجمالى أصول المائة شركة [2].

وفى مجال النفط والغاز على سبيل المثال تسهم أكبر عشرة شـركات عاملة فى مجال النفط والغاز بما يقرب من 41% من الإنتاج العالمى. حيث تنتج شركةSuadi Aramco 8.8% التابعة للمملكة العربية السعودية مـن الإنتاج العالمى تليها شركة Gasprom الاتحاد الروسى 7.7% من الإنتـاج العالمى تليها NIOC من جمهورية إيران الإسـلامية 3.9% مـن الإنتـاج العالمى، تليها Exxon Mobil الولايات المتحـدة الأمريكيـة 3.7% ثـم Pemex المكسيكية 3.5% ثم BP المملكة المتحدة البريطانيـة 3.3% ثـم Royal Dutch Shell الهولندية 3.2% ثم CNPC الـصينية 2.4% ثـم Total الفرنسية 2.1% ثـمSonatrach الجزائريـة 1.9% مـن الإنتـاج العالمى[3].

1 – وفى أخر ترتيب متاح حتى الأن (للأنكتاد) وهو ترتيب عام 2005 خرجت شركة فـورد الأمريكية لصناعة السيارات من الترتيب الثالث لتحتل المرتبة الثامنة وجـاءت شـركة جينرال موتورز الأمريكية لصناعة السيارات فى المرتبة الثالثة بينمـا جـاءت شـركة تويوتا اليابانية لصناعة السيارات فى المرتبة السابعة. راجع.

- UNCTAD. World investment report, "Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", NewYork and Geneva, 2007.P.229.

2 - Ibid. p.37.

3-راجع:

- UNCTAD. World Investment Report. "Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", Op Cit, P.250.

وقد أوضحت إحدى الدراسات أن الشركات التابعة للشركات الأمريكية العاملة فى البرازيل يتراوح نصيبها فى السوق البرازيلية ما بين 25% إلـــى 100% بالنسبة للمنتجات الرئيسة التى تنتجها هذه الشركات، وأنها تمكنــت نتيجة لذلك من تحقيق معدلات مرتفعة من الأرباح تفوق معــدلات أربـــاح كبرى الشركات المحلية فى الولايات المتحدة الأمريكية [1].

وفى دراسة أخرى أجريت على 183 شركة مـــن الـــشركات التابعـــة للشركات الأمريكية التى تعمل فى المكسيك أظهرت الدراسة أن 50% مـــن هذه الشركات تسيطر كلا منها على 25% من سوق السلعة التى تنتجها، وأن 25% من هذه الشركات تسيطر على 50% من سوق السلعة التـــى تنتجهـــا أيضا [2].

ويعد الطابع الاحتكارى للشركات دولية النشاط من الخصائص اللصيقة بها، سواء داخل الدولة الأم أو خارجها، ففى الولايات المتحدة علـــى ســـبيل المثال لوحظ أن 500 شركة كانت تسيطر على 40% من أنـــشطة التعـــدين والصناعة فى منتصف الستينات، ارتفعت هذه النـــسبة إلـــى 70% أواخـــر السبعينات، وفى المملكة المتحدة كانت هناك 2000 شركة تسيطر على 20%

---

1 – تقرير اللجنة الفرعية المسئولة عن الشركات دولية النشاط فى مجلس الشيوخ الأمريكـــى المشار إليه فى د. أحمد يوسف الشحات،" الشركات دولية النشاط ونقل التكنولوجيا إلـــى البلاد النامية "،دراسة حالة الاقتصاد المصرى،ص21.

2- راجع:

- Jenkins R., "*Transnational Corporation and Their Impact on the Mexican Economy*", University of east anglie, School of Development Studies, discussion paper, N0.43, England, February, 1997. PP.19 / 40.

من الصناعة البريطانية قبل الحرب العالمية الثانية،انخفض هذا العدد بعد الحرب إلى 150 شركة فقط[1].

وعلى مستوى السوق العالمية يسيطر عدد قليل جداً من الشركات دولية النشاط على كثير من الصناعات من ذلك، صناعة الألومنيوم حيث تسيطر 10 شركات على 70% من هذه الصناعة، وتسيطر 7 شركات على صناعة التبغ فى العالم، وتسيطر 13 شركة على 98% من صناعة الكمبيوتر، وتسيطر *شركةIBM* الأمريكية وحدها على 61% من هذه الصناعة.وأيضا شركة ينيليفر وهى شركة دولية النشاط تعمل فى مجال الصناعات الغذائية تسيطر على 80% من تجارة زيت النخيل عالميا.

يلاحظ أن مظاهر الطبيعة الاحتكارية للشركة دولية النشاط تتفق مع ما ذهب إليه عالم الاقتصاد *الإيطالى Vilfredo Pareto* من أن 80% من الثروة يتحكم فيها 20% فقط من السكان[2] ، أو ما يعرف بمبدأ باريتو ، الأمر

1- راجع:

- Jonne.H.Dunning. "*American Investment in British Manufacturing Industry*" Op. cit, p166.

2-راجع:

- Keegan. William. "The Pareto Principle on Illumination of the 80:20 Law", Sidgwick & Jackson, London, 1989, P.38.

و باريتو – Vilfredo Federico Damaso Pareto – (1848-1923) هو اقتصادى و فيلسوف إجتماعى إيطالى له العديد من الدراسات الهامة في المجال الاقتصادى منها يتعلق بتوزيع الدخول و تطوير تحليل الاقتصاد الكلى. وقد كان يرى أنه ما إغتنى غنى إلا وإفتقر فقير (مقولة الامام على كرم الله وجهه) "No individual can be made better off without another being made worse off" – ولذلك حاول أن يجد لذلك مخرجاً، فتوصل إلى مبدأ يعرف بإسمه حتى الان "Pareto efficiency", أو"Pareto optimality" وهو ما يعنى ضرورة استخدام الموارد المتاحة الاقتصادية بكفاءة أفضل وإعادة تخصيص الموارد بشكل أمثل، حتى يمكن أن نحسن من وضع=

الذى قد يترتب عليه بعض الأثار السلبية سواء على الـشركات المحليـة أو على المستهلكين للسلعة محل الاحتكار، فعندما يكون هناك عدد قليـل مـن الشركات مسيطرة على صناعة معينة، فإن هذه الشركات سوف تحقق أرباح أكبر عن طريق تعاونها وليس تنافسها.

وعلى صعيد الدول النامية نجد على سبيل المثال، فى مصر قـد بلـغ عدد الشركات المنتجة للأسمنت 12 شركة وذلك فى عـام 2004، يمتلـك القطاع الخاص منها 11 شركة، بينما يمتلك قطاع الاعمال العام شركة واحدة هى القومية للأسمنت، وبلغ حجم الإنتاج الكلى 27 مليون طن عام 2004، وقد إحتلت الشركة المصرية للأسمنت المركز الأول فى إنتاج الأسمنت بنسبة 22,3% عام 2003 تلتها أسيوط للأسمنت بنـسبة 13,1% ثـم الـسويس للأسمنت 12,4% والشركة القومية للأسمنت 9,3%، و هو مـا يعنـى أن الشركات الأربع السابقة ساهمت بنسبة 57,1% من إجمالى الناتج المحلى من

=الشخص ولكن ليس على حساب الاخر وهو ما يعـرف ب Pareto improvement ولهذا المبدأ العديد من التطبقات فى العلوم الاجتماعية والرياضية. وعـودة إلـى **مبـدأ باريتو**(**The Pareto principle**) حيث يقضى أن 80% من النتائج سببها 20% من الأسباب. ويعرف هذا البدأ أيضا بقاعدة 80 - 20.((**The 80-20 rule**) وسمي هـذا المبدأ على إسمه، وقد لاحظ أن 80% من الأملاك في إيطاليا، مملوكـة ل 20% مـن السكان.

ولهذا المبدأ تطبيقات عديدة في كافة المجالات، وفيما يلي بعض الأمثلة لهذه التطبيقات:

- في المبيعات: 80% من الارباح تأتي من 20% من العملاء
- في الإدارة: 20% من الموظفين يقومون بـ 80% من العمل في الشركة.
- في تنظيم الوقت: 80% من وقتك يصرف على 20% من المهام.
- في الإتصال: 80% من وقت إتصالك تقضيه في التكلم مع 20% من الموجودين في دفتـر هاتفك.

الأسمنت عام 2003 [1]. ويشير الوضع الحالى إلـــى ســيطرة عـــدد مـــن الشركات الأجنبية على سبع شركات للاسمنت، تنتج ما يقرب من 20 مليون طن سنوياً من الأسمنت، أى ما يعادل 80% من حجم سوق الأســمنت فـــى مصر [2].

---

1 – راجع: مركز المعلومات و دعم إتخاذ القرار، " أثر تحرير مدخلات صناعة الأسمنت على الصناعة والمستهلك النهائى"،القاهرة، 2005، ص13.

2 – راجع:مركز الاهرام للدراسات السياسية والاستراتيجية، تقرير الاتجاهــات الاقتــصادية الاستراتيجية، القاهرة، 2005، ص 381.

المطلب الثانى

مقومات الطبيعة الاحتكارية للشركات دولية النشاط

تتعدد مقومات الطبيعة الاحتكارية للشركات دولية النشاط، حيث تتميز هذه الشركات بامتلاكها لمقادير ضخمة من رأس المال ومراكز بحوث متطورة، وشبكات تسويق عالية، وجهاز إداري يتميز بالمهارة الشديدة، وشبكات توزيع عالمية، بالإضافة إلى ضخامة أحجامها وتنوع إنتاجها، حيث أحلت هذه الشركات وفورات تنوع الإنتاج محل وفورات الحجم فاصبحت الشركات دولية النشاط تنتج العديد من المنتجات التى لا رابط بينها سوى تحقيق الربح [1].

ولعل من أهم مقومات الطبيعة الاحتكارية للشركات:

أولاً: ضخامة الحجم حيث تتميز هذه الشركات بضخامة حجمها (سواء من حيث حجم المبيعات أو الأصول أو العمالة) مما يمكنها من السيطرة على اسواق المنتجات، فقد بلغت قيمة مبيعات أكبر مائة شركة على مستوى العالم فى عام 2000 نحو 4,318 تريليون دولار منها مبيعات خارجية فقط 2,1تريليون دولار، كما أن أكبر عشر شركات من هذه المجموعة بلغ حجم مبيعاتها 1,198 تريليون دولار، بل أن بعض هذه الشركات، جينرال موتورز على سبيل المثال، حققت إيرادات تفوق الناتج القومى الإجمالى للعديد من الدول[2].

---

1)- د.إسماعيل صبرى عبد الله، "*الكوكبة*"،مجلة مصر المعاصرة،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والاحصاءوالتشريع،يوليو 1997،العدد 447، السنة الثامنة والثمانون، القاهرة، ص 18

2- UNCTAD. World Investment Report 2002."*Transnational Corporations and Export Competitiveness*" Op. cit, p.57.

وفى عام2005، تعدى حجم الأصول هذه الشركات المائة 8852 مليار دولار [1]،منها 4728 مليار دولار أصول خارجية فقط. ويعد حجم العمالة شاهداً على ضخامة الشركات، حيث بلغ إجمالى عدد العاملين فى هذه الشركات المائة ما يقرب من 15 مليون عامل، بلغ حجم العمالة الخارجية منها 7.4 مليون عامل .

ثانيا الاندماج والاستحواذ: ويعد الاندماج والاستحواذ أهم الوسائل التى تمكن الشركات دولية النشاط من فرض سيطرتها على السوق أو على الأقل الحصول على نسبة معقولة منه، حيث شهد عام 2000 موجه كبيرة من الاندماج والاستحواذ وصلت قيمته ما يزيد على تريليون دولار وصل عدد العمليات التى تعدت قيمتها مليار دولار إلى 175 عملية، وشهد الاقتصاد العالم بعد ذلك انحسار نسبى فى عمليات الاندماج والاستحواذ إلى أن جاء عام 2005 وشهد موجة جديدة من الاندماجات والاستحواذات، حيث بلغت قيمة هذه العمليات 716 مليار دولار وكان العدد الإجمالى للعمليات 6134 عملية منها 141 عملية تجاوزت قيمتها مليار دولار [2].

وظاهرة الاندماج والاستحواز التى تعد تعبيراً صادقاً عن ظاهرة التركز الرأسمالى أو التوجه نحوه The Tendency to Concentration ظاهرة قديمة صاحبت النظام الرأسمالى منذ مراحله الأولى حيث لاحظ العديد من الاقتصاديين هذا التوجه فى القطاع الصناعى، فقد أشار "كارل ماركس" على سبيل المثال إلى ذلك فى مؤلفه "الرأسمالية" 1867، حيث أشار إلى أن هناك

1- UNCTAD. World Investment Report. 2006. Op. cit. p.60.

2- Ibid.p.67.

قانوناً للتركز الرأسمالى[1]"Law of centeralization of Capital " أو ما يعرف بالمال يدعو المال "Attraction of Capital by Capital"..

---

(1) ويرى ماركس أن القوى المحركة والدافع الأساسى للتركز هى المنافسة ذاتها، وتفسير ذلك أن الشركات تجد نفسها مضطرة إلى تخفيض أسعار منتجاتها حتى تستطيع أن تنافس مع غيرها من الشركات الأخرى، أو للحصول على حصة أكبر من سوق السلعة التى تنتجهـا، أو حتـى مجرد المحافظة على حصتها الحالية. وهى فى سبيل تخفيض الأسعار تعمل علـى تخفـيض التكلفة، عن طريق المزيد من الاستثمار ومزيد من وسائل الإنتاج الحديثة، ومزيد من الاستخدام الكثيف للتكنولوجيا المتطورة فى عمليات الإنتاج. ويلاحظ أن تخفيض التكلفـة والاسـتثمارات الضخمة فى وسائل الإنتاج والتكنولوجيا المتطورة تؤدى إلى نتيجتين هامتين **تفـسران** ما ذهب اليه ماركس.

أولاً: خروج الشركات الصغيرة التى لا يتوافر لديها الموارد المالية والادراية والتكنولوجيـة اللازمة لكى تستطيع أن تنافس بها الشركات الكبيرة فى هذا المجال.

ثانياً: يمثل حجم الشركات الموجودة وقدرتها المالية والتكنولوجية والتسوقية الهائلة عائقا أمام دخول شركات جديدة فى مجال الإنتاج. وبالتالى فإن خروج شركات من السوق وعدم دخـول شركات جديدة يؤدى إلى زيادة تركز السوق.

- Karl Marx, "Capital the Process of Production of Capital",متاح على
http://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/

"The **laws of this centralization of capitals**, or of **the attraction of capital by capital**, cannot be developed here. A brief hint at a few facts must suffice. The battle of competition is fought by cheapening of commodities. The cheapness of commodities demands, *caeteris paribus*, on the productiveness of labour, and this again on the scale of production. Therefore, **the larger capitals beat the smaller**. It will further be remembered that, with the development of the capitalist mode of production, there is an increase in the minimum amount of individual capital necessary to carry on a business under its normal conditions. The smaller capitals, therefore, crowd into spheres of production which Modern Industry has only sporadically or incompletely got hold of. Here competition rages in direct proportion to the number, and in inverse proportion to the magnitudes, of the antagonistic capitals. It always ends in the ruin of many small capitalists, whose capitals partly pass into the hands of

وتشهد السوق العالمية الآن العديد من الأمثلة على تركز السوق وانحسار المنافسة فى عدد قليل من الشركات دولية النشاط العملاقة. ففى مجال صناعة طائرات الركاب التى تزيد سعتها على مائة مقعد يلاحظ أن السوق العالمية لهذة الصناعة مقسمة بين شركتين فقط هما: شركة بوينج Boeing وتبلغ حصتها من السوق العالمية 70%، والثانية شركة إيرباص Airbus وتستحوذ على النسبة الباقية 30% من السوق العالمية [1]. وفى مجال صناعة المحركات النفاسة Aero-engine تستحوذ شركة جينرال اليكتيرك GE على حصة تبلغ 53% من السوق العالمية لهذه الصناعة، كما تستحوذ شركة رولزرويز Rolls-Roys على 34% من السوق العالمية. وفى مجال تكنولوجيا المعلومات تستحوذ شركة ميكروسوفت على 85% من سوق نظم تشغيل الكمبيوتر PC Operating System . وفى مجال صناعة التليفونات المحمولة تستحوذ ثلاث شركات(نوكيا، موتورلا، اريكسون) على ما يقرب من 60% من سوق هذه الصناعة. وفى مجال صناعة الدواء تسيطر أكبرعشرة شركات على 48% من السوق العالمية [2]، وتسيطر شركة

=their conquerors, partly vanish. Apart from this, with capitalist production an altogether new force comes into play — the credit system, which in its first stages furtively creeps in as the humble assistant of accumulation, drawing into the hands of individual or associated capitalists, by invisible threads, the money resources which lie scattered, over the surface of society, in larger or smaller amounts; but it soon becomes a new and terrible weapon in the battle of competition and is finally transformed into an enormous social mechanism for the centralization of capitals".

1)- راجع:

- Peter Nolan. "China and the Global Economy", Palgrave. New York. 2001. P.104.

2)- راجع:

- Wendy Diller and Herman Saftlas,"Healthcare: Pharmaceutical", Standard&Poor'Industry Surveys. 2005. p.13.

GlaxoSmithKline بمفردها علـــى 49% مـــن أدويـــة Anti-Herpes و39% من أدوية الربو Anti-Asthma و40% من أدويـــة الكوليـــسترول Anti-Cholesterol. هذه الأمثلة وغيرها تدلل على اتجاه السوق فى ظـــل النظم الرأسمالية نحو التركز الشديد، عن طريق التوسع فى خطوط الإنتـــاج المملوكة للشركة، أو عن طريق الاستحواذ على الـــشركات القائمـــة وضـــم حصتها إلى الشركة المستحوذه، وفى بعض الأحيان عن طريق الممارســـات غير التنافسية التى تؤدى إلى خروج الشركات الصغيرة أو متوسطة الحجـــم من السوق [1].

ثالثاً التحالفات الاستراتيجية: وهى عبارة عن اتفاقات بين عدد من الـــشركات لتكوين علاقات جديدة بينهم، هذه العلاقات تكـــون معقـــدة بطبيعتهـــا نظـــراً لضخامتها، ولتنوع المشاركين فيها، واتساع مدها، وهى تهدف إلـــى تحقيـــق

---

1)- راجع:

- Peter Nolan, Op. cit, p.105.

يوجد العديد من الحالات الأخرى التى يسيطر فيها عدد قليل من الشركات دولية النشاط على السوق العالمية للسلعة، ففى مجال صناعة السيارات على سبيل المثـــال تـــستحوذ خمس شركات (جينرال موتورز، مجموعة فورد، دايمر كرسلر، تويوتا، نيسان) على ما يقرب من 70% من سوق صناعة السيارات فى العالم. وفى مجال صناعة الإطـــارات Tyres تستحوذ ثلا ث شركاتGoodyears،Bridgestone، Michelin على مايقرب من 51 % من السوق العالمية لهذه الصناعة. وفى مجال صناعة المصاعد الكهربائيـــة تستحوذ ثلاث شركات -(Schindler.Otis.Mitsubishi) علـــى 56%مـــن الـــسوق العالمية. وفى مجال معدات توليد الطاقـــة تـــستحوز شـــركتان (General Electric، Siemens/ Westinghouse) على 66% من هذه الصناعة. وفى مجال المـــشروبات الغازية تستحوذ شركة على51% من سوق المشروبات الغازية العالمى، كما تـــستحوذ شركة Gillette على70% من سوق ماكينات الحلاقة لمزيـــد مـــن التفاصـــيل يمكـــن مراجعة المصدر السابق ص105.

مجموعة من الاهداف الاستراتيجية، مالية أو غير مالية، وهى قابلة للتطوير باستمرار.ومن أهم مزايا التحالفات الاستراتيجية هو الحصول على نصيب أكبر من سوق السلعة، مزيد من الاستقرارللشركة، بالإضافة إلى تخفيص المخاطر [1].وهناك العديد من الأمثلة على التحالفات الاستراتيجية سواء على المستوى الدولى أو على المستوى المحلى؛ كالتحالف الذى عقد بين شركة ميكروسوفت و NBC (شركة تليفريون أمريكية)، قدمت هده الأخيرة قدراتها فى مجال التحرير، بينما قدمت شركة ميكروسوفت قدراتها فى مجال برامج الكمبيوتر وكونا تحالف ناجح عرف ب MSNBC.com، كذلك الحال فى التحالف بين شركة Ariba إحدى شركات الإنترنت وشركة Dell للكمبيوتر وبنك أمريكا. وعلى المستوى المحلى هناك تحالف بين البنك الأهلى المصرى وبين مستشفى دار الفؤاد، والذى بموجبه يصدر البنك بطاقة تمكن حاملها من تلقى العلاج بالمستشفى ودفع تكاليفه بالقسط دون فوائد وبدون أى زيادة فى التكاليف [2].

---

1)- راجع: د. إسماعيل على بسيونى، *الاندماج والتحالفات الاسراتيجية بين الشركات فى الدول العربية* جامعة الدول العربية، المنظمة العربية للتنمية الادارية، 2005، ص 235.

2)- المرجع السابق ص 192.

المبحث الثانى

عالمية الشركات دولية النشاط

تتسم الشركات دولية النشاط، من حيث امتداد فروعها إلى دول عـــده، بالعالمية، حيث تنتشر فروعها فى كافة بلدان العالم المتقدم منها والنامى، كمـــا أن الملكية والسيطرة عليها موزعة أيضا فى العديد من الدول المتقدمة.

ويمكن القول أن هناك ثمة ثلاثة عناصر أساسية فـــى نظـــم الإنتـــاج الدولية تتسم بأهمية حاسمة فى هـــذا المـــضمار وهـــى: الـــتحكم أو الملكيـــة والسيطرة، الإنتشار الجغرافى، وتنوع الإنتاج، والاتجاه المتزايد نحو الاستثمار فى الخدمات.

وسوف يتناول البحث هذه الخاصية على النحو التالى:

المطلب الأول: الملكية والسيطرة.

المطلب الثانى: الإنتشار الجغرافى.

المطلب الثالث: تنوع منتجات الشركات دولية النشاط.

المطلب الأول

الملكية والسيطرة

يمكن القول أن الشركات دولية النشاط موزعة ثلاثياً بين كـل مـن الولايات المتحدة الأمريكية واليابان والاتحاد الأوروبي، حيث أن 85 شركة من المائة الأكبر فى العالم موجودة فى هذا الثلاثى. بل أن خمس دول فقـط هى الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وفرنسا والمملكة المتحـدة وألمانيـا تضم 73 شركة من المائة، فى حين أن الدول النامية لاتملك سـوى خمـس شركات، يوجد فى الصين شركتان وكوريا الجنوبية شركة واحدة وسنغافورة شركة واحدة وماليزيا شركة واحدة. ولا يختلف الأمر بالنسبة لأكبـر 500 شركة على مستوى العالم من حيث توزيع هذة الشركات على الدول المتقدمة والنامية، حيث تضم الولايات المتحدة الأمريكيـة 170 شـركة، والاتحـاد الأوربى 159 شركة، اليابان 70 شركة، الصين 20 شركة، كندا 14 شركة، كل من كوري الجنوبية وسويسرا 12 شركة، المكسيك 5 شركات، البرازيل 4، تايوان 3 شركات، دول أخرى 31 شركة [1].

وقد لاحظت الدراسة على ممارسات الشركات دولية النشاط أنها تتميز بخاصيتين:

الأولى: تركز إستثماراتها فى الدول المتقدمة، فغالبية استثمارات هـذه الشركات تخرج من الدول المتقدمة وتذهب فى ذات الوقت إلي دول من نفـس المجموعة، أى أن الدول المتقدمة تعتبر مرسل ومستقبل لمعظم الاسـتثمارات

1 - راجع: Fortune Magazine 2007, available on, CNNMoney.com.

الأجنبية المباشرة ([1])، فقد بلغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر فى عام 2000 ما قيمته 1,3 تريليون دولار، 85% منه خرجت من الدول المتقدمة واستقبلت نفس المجموعة 75% من جملة الاستثمارات الأجنبية المباشرة للشركات دولية النشاط فى نفس العام [2]. ويمكن تفسير هذه الظاهرة([3])، بعدة أسباب أهمها:

أولاً: تقارب مراحل النمو الاقتصادى بين الدول المتقدمة بعضها البعض، مقارنة بالدول النامية التى مازالت فى معظمها فى المراحل الأولى للنمو الاقتصادى.

---

1) – ويمكن ملاحظة تغير فى النمط الجغرافى للاستثمار الأجنبى المباشر من حيث التدفقات المتبادلة بين بلدان الجنوب، حيث ظهرت بلدان جديدة بإعتبارها اقتصادات هامة كاقتصادات مضيفة واقتصادات منشأ. ويشهد الوضع الراهن إزدياد الاستثمار المنطلق من الاقتصادات النامية والاقتصادات الانتقالية ونمو الاستثمار الأجنبى المباشر بين دول الجنوب. فعلى سبيل المثال بلغ حجم الاستثمارات المنطلقة من دول شرق وجنوب شرق آسيا (بدون اليابان) 103 مليار دولار عام 2006 تتجه فى معظمها إلى دول من ذات المجموعة أو إلى دول نامية أخرى. كذلك بلغ حجم الرصيد الثنائى من الاستثمارات المباشرة بين الصين وهونج كونج عام 2005 مايقرب من 242 مليار دولار (من هونج كونج إلى الصين) وما يقرب من 164 مليار دولار من الصين إلى هونج كونج فى ذات العام. لمزيد من التفاصيل راجع.

-UNCTAD. World Investment Report, "Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", Op Cit, P.254.

1)– راجع:

- UNCTAD, World Investment Report, "Transnational corporations and export competitiveness", OP.Cit, P.265.

3)–راجع:

-Laura Alfaro and Vadym Volosovych, "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation", National Bureau of Economic Research, Inc NBER،Working Papers number 11901.USA, 2004,PP.211-266.

ثانياً: اتساع السوق فى الدول المتقدمة مقارنة بالدول النامية، مما يعطى الفرصة للشركات الدولية للتوسع فى الاستثمار والإنتاج فى دولتها الأم والدول المتقدمة الأخرى، حيث يوجد الطلب على منتجاتها ومن ثم تستطيع تصريفها. ويرجع السبب فى اتساع السوق فى الدول المتقدمة إلى ارتفاع الدخول الحقيقية بها. وبالتالى تزيد القدرة الشرائية للأفراد فيزداد الطلب على السلع والخدمات.

كذلك تعتبر حرية الإنتاج من العوامل الأساسية التى تؤدى إلى اتساع وكبر حجم السوق، حيث تعتبر حرية الإنتاج وتملك الافراد والشركات لوسائل الإنتاج من الخصائص المميزة للنظام الرأسمالى الذى تتبناه هذه الدول ([1]). على الوجه الآخر تعانى الدول النامية من البطالة وبالتالى انخفاض الدخول وضيق السوق بها.

ثالثاً: تتمتع الدول المتقدمة بالاستقرار السياسى والاقتصادى مما يشجع الشركات دولية النشاط على أن توجه استثماراتها إليها، على عكس الحال فى الدول النامية التى يعانى معظمها من عدم الاستقرار السياسى والحروب الأهلية وعدم الاستقرار الاقتصادى مما يجعلها بيئة غير جاذبة للاستثمارات الأجنبية والشركات الدولية ([2]).

رابعاً: التقارب الثقافى والتكنولوجى بين هذه الدول بالاضافة إلى التشابه الكبير فيما بينها من ناحية النظم الادراية والقانونية، مما يقلل من مخاطر الاستثمار

---

1 - راجع: الأستاذ الدكتور. خلاف عبد الجابر خلاف، " مبادىء الاقتصاد السياسى " دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص 145.

2 - نظراً لأهمية وحيوية النفط بإعتباره عصب التقدم الاقتصادى فى الدول المتقدمة. لا تجد الشركات دولية النشاط العاملة فى مجال النفط مفر من الاستثمار فى مجال البحث عن واستخراج النفط فى الدول النامية بغض النظر عن الاستقرار السياسى أو الاقتصادى فى هذه الدول.

بالنسبة إلى الشركات دولية النشاط حيث يعتبر التقارب الثقافي من العوامل الهامة فى تحديد حركة الاستثمارات الأجنبية الدولية [1].

الخاصية الثانية: تجد الدراسة أن هناك إنفتاحا فى النظم المالية والتجارية بين الشركات الكبرى، حيث تمتلك كل شركة نسبة من أسهم الشركات الأخرى العاملة فى ذات المجال أو حتى فى مجال آخر. فعلى سبيل المثال نجد أن قطاع أودى فى شركة فولكسفاجن ينتج سيارات بورش، ولشركة فولكسفاجن مشروع مشترك مع شركة فورد فى البرازيل، وشركة فورد تتعاون مع شركة نيسان فى إنتاج سيارة minivan جديدة، وشركة نيسان تمتلك 5% من شركة فوجى التى تنتج سيارات (سوبارو) ولسوبارو مشروع مشترك مع إيسوزو فى الولايات المتحدة، وجنرال موتورز تمتلك 38 فى المائة من إيسوزو [2].

---

1)- راجع:

- Franklin R. Root, "Entry strategies for international markets", Jossey-Bass. London. P.35.

2)- لستر ثارو، " الصراع على القمة: مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان" ترجمة أحمد فؤاد بلبع، عالم المعرفة، الكويت، 1995، ص 67.

المطلب الثانى

الانتشار الجغرافى للشركات دولية النشاط

إذا كانت ملكية الشركات دولية النشاط لا تتمدد جغرافيا، بحيث تتملكها الدول النامية أو دولا أخرى غير الدول المتقدمة اقتصاديا، إلا أن فروع تلك الشركات قامت بهذه المهمة، حيث تبدو هذه الشركات العملاقة وكأنها كائنات ضخمة تقف بأرجلها فى الدول المالكة لها و تمد أذرعها الطويلة (فروعها) إلى الدول الأخرى.

ومن ثم فلم يعد موضع قدم فى بيداء أو حضر لم تفتش فيها هذه الشركات عن مواد أولية (شركات التنقيب عن البترول أو المعادن) أو عن مكان تصرف فيها منتجاتها المصنعة.حيث بلغ عدد فروع الشركات دولية النشاط المنتشرة حول العالم ما يقرب من 770000 فرع أخر عام 20051(1).

ويلاحظ أنه فى أيام المقاطعة الكبرى (الحرب الباردة) بين القوتين العظمتين لم تقف الحرب الباردة أو الخلافات السياسية والأيدولوجية بين المعسكرين الشرقى والغربى حائلا بين سعى وانتشار هذه الشركات، ويقدم "شارلس لفستون" (c.levinson.1980) ما يؤكد ذلك، فقد وجد لفستون أن أربعين شركة كبرى دولية النشاط كانت لها جميعا اتفاقات تعاونية مع العديد من دول أوربا الشرقية الشيوعية فى ذلك الوقت، كما كان للاتحاد السوفيتى ذاته اتفاقات

---

1)- راجع:

- UNCTAD،World Investment Report."*FDI from Developing and Transition Economies:Implications For Development*".U.N،New York.2006.P.45

مع 34 شركة من هذه الشركات، كما أن 151 شركة من 15 دولة مختلفة كانت لها مكاتب فى موسكو، وفى بودابست[1].

ويدلل حجم الأصول والمبيعات والعمالة الخارجية للشركات الدولية على مدى الانتشار الجغرافى وأهميته، حيث نجد أن ما يقرب من 50% من الأصول والمبيعات والعمالة موجودة خارج الدولة الأم للشركة، ويوضح الجدول الآتى حجم الأصول والمبيعات والعمالة لأكبر مائة شركة عام 2005.

---

1)- راجع: د. بيتر تيلور و كولن فيلنت،"*الجغرافيا السياسية لعالمنا المعاصر (الاقتصاد العالمى ـــ الدولة القومية)*"،عالم المعرفة، الكويت،العدد 220، 2000،ص 75.

جدول رقم (1-1)

حجم الأصول والمبيعات والعمالة لأكبر مائة شركة عام 2005

المتغيرا العام	عام 2003	عام 2004	نسبة التغير
الأصول (بالمليون دولار)			
الأصول الأجنبية	3993	4728	%18.41
الأصول الإجمالية	8023	8852	%10.33
نسبة الأصول الأجنبية إلى الإجمالية	%49.8	%55.4	%3.6
المبيعات(بالمليون دولار)			
المبيعات الأجنبية	3003	3407	%13.45
المبيعات الإجمالية	5551	6102	%10.33
نسبة المبيعات الأجنبية إلى الإجمالية	%54.1	%55.8	%1.7
العمالة (بالآلاف)			
العمالة الأجنبية	7242	7379	1.895
العمالة الإجمالية	14626	14850	%1.53
نسبة العمالة الأجنبية إلى الإجمالية	%49.5	%49.7	

المصدر: UNCTAD. World Investment Report 2006 " FDI from Developing and Transition Economies: Implications from Development" (new York and Geneva) 2006. P. 56.

من بيانات هذا الجدول يمكن ملاحظة زيادة اعتماد الشركات دولية النشاط على السوق الخارجية، حيث يظهر ذلك فى حجم الأصـــول ومقـــدار المبيعات وعدد العمالة الخارجية، بالمقارنة بالأصول والمبيعـــات والعمالـــة الإجمالية، وهو ما يدلل على أهمية الانتشار والتوسع خارج حـــدود الدولـــة الأم، حيث يمكن ملاحظة الآتى:

أولاً: ارتفاع قيمة الأصول الخارجية من 3993 مليون دولار عـــام 2003 إلى 4728 مليون دولارعام 2004 بمعدل زيادة قـــدره 18.41%. وعنـــد مقارنة نسبة قيمة الأصول الأجنبية إلى قيمة الأصول الإجمالية نجـــدها قـــد ارتفعت من 49.8% إلى 55.4% من قيمة الأصول الإجمالية. وهو ما يعنى نمو الأصول الأجنبية بمعدل أسرع من نمو الأصـــول داخـــل الـــدول الأم للشركة.

ثانياً: يلاحظ زيادة قيمة المبيعات من الفروع الخارجية للـــشركات الدوليـــة بمعدل أسرع من الزيادة داخل الدولة الأم للشركة. فقد ارتفعت قيمة المبيعات الخارجية من 3003 مليون دولار عام 2003 إلى 3407 مليون دولار عام 2004 بمعدل زيادة قدره 13.45% وتشكل المبيعات الخارجية 55.8% من إجمالى مبيعات الشركات دولية النشاط.الأمر الذى يعنى أن أكثرمن نـــصف إيرادات الشركات دولية النشاط يأتى من خارج الدولة الأم للشركة

ثالثاً: تشكل العمالة الخارجية 49.7% من إجمالى العمالة الكلية لأكبر مائـــة شركة عام 2005. فى مقابل 49.5% فى العام السابق، بمعدل زيادة قـــدره 1.9%. وهو معدل زيادة بطىء نسبياً إذا ما تم مقارنة بمعدل الزيـــادة فـــى الأصول الأجنبية 18.41% عام 2005 أو المبيعات الخارجية 13.45% فى نفس العام.

وترى الدراسة أن ذلك يرجع إلى سببين أساسيين :

أ- إعتماد الشركات دولية النشاط على العمليات كثيفة الاستخدام لرأس المال، وكثيفة الاستخدام للتكنولجيا المتطورة، التى تؤدى إلى التوفير في استخدام الأيدى العاملة.

ب - تفضيل الشركات دولية النشاط أسلوب الاندماج والاستحواذ في إستثماراتها الأجنبية المباشرة، فقد بلغت قيمة صفقات الاندماج والاستحواذ 716 مليار دولار من إجمالى 916 مليار دولار استثمارات أجنبية مباشرة بنسبة 78% وذلك عام 2005، بما يترتب على ذلك من زيادة في حجم الأصول و المبيعات سواء الإجمالية أو الأجنبية، دون إيجاد فرص عمل جديدة، بل عادة ما يصاحب ذلك تخفيض فى عدد الوظائف في الشركة المستحوذ عليها.

ويمكن القول أن الشركات دولية النشاط لا تعترف بالعوائق الجغرافية أوالسياسية التى تعوق انتشارها، فمن أجل جنى الأرباح تقوم هذه الشركات بعمل أى شيء ولو تطلب الأمر القيام بانقلابات عسكرية أو حتى تصفية جسدية، وخير شاهد على ذلك الانقلاب العسكرى فى شيلى الذى اطاح بالزعيم الليندى، وأيضا إسقاط حكومة محمد مصدق فى ايران.

المطلب الثالث

تنوع منتجات الشركات دولية النشاط

سعت الشركات دولية النشاط إلى إحلال وفورات تنوع الإنتاج محـل وفورات الحجم، أو بالأحرى أضافت لوفورات الحجم أو النطـاق وفـورات التنوع، فلم تعد الشركات دولية النشاط تقتصر على منتج واحد أو مجال واحد (صناعى أو زراعى أو خدمى) بل أصبحت هذه الشركات تمارس العديد من الأنشطة التى لا رابط بينها سوى تحقيق الربح، فالشركة الدولية للتلغـراف والتليفونITT تمتلك مثلاً شبكة فنادق شيراتون المنتشرة فى العـالم وتقـوم بالعمـل فـى مجـال التـأمين والـصناعات الغذائيـة والمستحـضرات الصيدلية،وشركة ليون لمياه الشرب تمتلك مثلاً عدداً كبيراً من الصحف[1].

وتلاحظ الدراسة أن هناك ظاهرة جديدة فى الإنتـاج بالنـسبة لهـذه الشركات ألا وهى ظاهرة توزيع الإنتاج بحيث أصبح المنتج النهائى ينتج فى العديد من الدول تتخصص كل منها فى إنتاج جزء من المنتج النهائى، وبعد ذلك تأتى عملية تجميع هذه الأجزاء من كافة المصانع التى قامت بـصناعة هذه الأجزاء لكى يخرج فى النهاية منتج نهائى اشتركت فيه العديد من الدول، مثال ذلك السيارة الألمانيةBMW التى يساهم فـى إنتاجهـا أكثـرمن 280 مصنع على مستوى العالم [2].

---

1)- راجع: أ. هناء محمد سعيد كرارة،" *النظام الاقتصادي الجديد والعولمة*"،المؤتمر السنوى السادس،كلية الحقوق،جامعة المنصورة،بعنوان"التأثيرات القانونية والاقتصادية والسياسية للعولمة على مصر والعالم العربى"،مارس،2002،ص 13.

2)- راجع:

- Anna Kocchan, "BMW Innovates at New Leipzig Assembly Plant", Assembly Automation, Vol 26, No 2, 2006, pp.111-114. =

ويطلق على عملية توزيع أو تقسيم الإنتاج بين العديد مـــن الـــدول مـــصطلح التجميـــع خـــارج الحـــدود "Offshore Assembly Processing"OAP ويطلق عليها أيضا مصطلح Production Sharing أى توزيع الإنتاج أو الإنتاج بالمشاركة [1]. وسوف يتعرض البحث لتعريف هذه الظاهرة وأسبابها ثم أثر هذه الظاهرة على حجم وهيكل تجـــارة الـــدول النامية، ثم أثرها على مستوى الأجور فى الدول المتقدمة. وذلك على النحـــو التالى:

أولاً: التعريف بظاهرة التجميع خارج الحدود.

أخذت ظاهرة ما يمكن أن يسمى الإنتاج المشترك بين الدول، أو تدويل الإنتاج أى خضوع المنتج النهائى لعدة عمليات إنتاجية تتم فى أكثرمن دولـــة،

- McIvor R.T., Humphreys P.K. and McAleer W.E. "European Car Makers and their Suppliers: Changes at the interface" European Business Review, Vol 98, No 2, 1998, pp.87-99.

1 - تعددت المصطلحات التى تطلق على هذه الظاهرة، فالبعض يطلق عليها:

International Segmentation of Production Processes

أو International Fragmentation of Production Processes

أو International Splitting-up of the Value-added Chain

وأيضا Intra-mediate Trade

أو Vertical Specialization

،الا أن المصطلح الأكثرشيوعاً الأن هو International production Sharing ويعود هذا المصطلح إلى الاقتصادى Peter Drukerفى مقالة نشرت له عام 1977، لمزيد من التفصيل يمكن مراجعة: " -Robert C.Feenstra and Gordon H.Hanson,

Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages، University of California and National Bureau of economic Research, June 2001.P.3.

AlexanderJ.Yeats. "Just how Big Production Sharing?" World Bank, Washington D.C.,2002.P.5 - Peter Druker " the Rise of Production Sharing" *The wall street Journal, March 15,1977.*

حيث بدأت فى شكل تصدير السلع الأوليــة، بعــض المعــادن أو المنتجــات الزراعية مثل القطن على سبيل المثال، من الدول النامية إلى الدول المتقدمـــة، لتقوم هذه الأخيرة بإجراء بعض العمليات الصناعية على هذه المواد التى سبق وأن استوردتها من الدول النامية، كتحويل المعادن إلى آلات ومعدات وتحويل القطن إلى منسوجات وملابس، يعاد تصدير جزء منها إلـــى الـــدول الناميـــة، وبالتالى يكون المنتج النهائى، آلات أو ملابس، قد اشترك فى إنتاجه أكثــرمن دولة.

وعند منصف الستينات من القرن الماضى تطورت هذه الظاهرة لتأخذ شكلاً آخر أكثرتقدماً من ذى قبل. حيث بدأت الشركات دولية النشاط تنقل جزءاً من أنشطتها إلى الدول النامية ذات الأجور المنخفــضة، بالمقارنـــة بالـــدول الصناعية المتقدمة التى تتبعها هذه الشركات، وفى نفس الوقت تتمتع العمالـــة فيها بقدر كبير من المهارة والتعليم. فقصدت الـــشركات دوليـــة النـــشاط دول جنوب شرق آسيا، خاصةً هونج كونج وتايلاند وماليزيا وسنغافورا، وأقامـــت بها العديد من الفروع التابعة لها لتجميع Assembly Processing العديد من المنتجات مثل الأجهزة الكهربائية كأجهزة الراديو والتليفزيـــون والكـــاميرات وماكينات الخياطة والآلآت الكاتبة والساعات وغيرها، ثم بعد ذلـــك صـــناعة بعض أجزاء ومكونات السيارات والطائرات والأجهزة الإكترونية كـــأجهزت الاتصال والحاسبات والكمبيوترات وغيرها ([1]).

وعند منتصف التسعينات بدأت ظاهرة Production sharing تأخـــذ شكلاً آخر، حيث بدأت الشركات دولية النشاط تتخلى عن العديد من الأنـــشطة

1- راجع:

- Francis Ng and Alexander Yeats. "Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom and Why?" The world Bank. Washington D.C..2003.P.5.

التى كانت تتم داخل الشركة Intera-firm Trade، إلى شركات مستقلة عنها ومتخصصة أكثرفى إنتاج أحد المكونات أو الأجزاء Outsource Operation التى تدخل فى انتاج السلعة أوالمنتج النهائى للشركة. وذلك نظراً إلى ما تتمتع به هذه الشركة من ميزة نسبية وتنافسية تجعل من الأفضل والأرخص للشركة الدولية أن تشترى هذا المكون عن أن تنتجه بنفسها [1]. وبالتالى أصبحت عملية تدويل الإنتاج تتم ليس فقط بين فروع الشركة الدولية المنتشرة فى مختلف الدول، ولكن بين الشركة الدولية وشركات أخرى، قد تكون هذه الأخيرة شركات دولية أو مجرد شركات محلية لديها من الإمكانيات والمهارات ما يجعلها تندمج فى العملية الإنتاجية على المستوى الدولى[2].

---

1)- راجع:

- Vivianne Ventrura and Jose Duran Lima, "Production Sharing in Latin American Trade: A Research Note", UN, December 2001, P.11.

2)- ويطلق على هذه العملية مصطلح Outsourcing Operations ويلاحظ فى هذا الشأن أن الشركات دولية النشاط لا تتخلى فقط عن بعض الأنشطة الإنتاجية إلى شركات مستقلة عنها، بل قد يمتد الأمر إلى بعض الأنشطة الخدمية التى كانت تتم داخل الشركات. فعلى سبيل المثال قد تفضل الشركة الدولية أن تتولى شركة متخصصة فى التسويق مثلا تسويق منتجاتها وبالتالى تتخلى الشركة الدولية عن قسم التسويق التابع لها لمصلحة الشركة المستقلة. نفس الأمر فى خدمات المحاسبة والمراجعة حيث انتشرت الشركات دولية النشاط المتخصصة فى هذا المجال، وبالتالى تخرج الشركة هذا القسم من داخل الشركة لمصلحة الشركة المتخصصة، والأمر نفسة بالنسبة إلى الشئون والمسائل القانونية، حيث أصبحت الشركات دولية النشاط، نظراً لتعقد وتشابك النظم والتشريعات القانونية فى الدول المختلفة التى تعمل بها، توكل هذه الأعمال إلى شركات دولية متخصصة. هذه الشركات بدورها تعتمد على شركات أخرى فى القيام ببعض أنشطتها فشركات المحاسبة مثلا تعتمد فى تسويق خدماتها على شركات التسويق التى بدورها تعتمد على الشركات القانونية فى إبرام العقود أو تسوية المنازعات. وفى نفس الوقت تعتمد الشركات القانونية على شركات المحاسبة فى تنظيم ومراجعة أعمالها=

وعلى ذلك يمكن تعريف ظاهرة التجميع خارج الحدود بأنها: تـدويل مراحل صناعة المنتج بحيث تشترك أكثرمن دولة فى إنتاجه [1].

ثانياً: أسباب ظاهرة التجميع خارج الحدود:

تقف الشركات دولية النشاط بشكل أساسى وراء انتشار هذه الظـاهرة، وقـد ساعدها على ذلك العديد من العوامل، **أهمها تحرير التجارة** بين الدول وإزالـة القيود والعوائق الجمركية. مما ساعد هذه الشركات على توطين مراكز الإنتاج فى الأماكن التى ترى أنها تتمتع بميزة نسبية كبيرة، كتوافر المـواد الخـام أو الأيدى العاملة الرخيصة والماهرة، أو القرب من أسواق الاستهلاك. وبالتـالى أعادت هذه الشركات توطين وتوزيع العمليات الإنتاجية على عدد كبيـر مـن الدول بحسب ما تتمتع به كل دولة من ميزات تفوق غيرها فى إنتاج مكون أو جزء أو تجميع المكونات والأجزاء [2].

كذلك فقد ساعد **التقدم التكنولوجى** وثورة الاتـصالات والمواصـلات الشركات دولية النشاط على توزيع عمليات الإنتاج علـى مختلـف المنـاطق الخغرافية. فالتقدم التكنولوجى لم يسهل فقط الاتصال الجغرافى بـين منـاطق

=ومعاملاتها المالية. فهناك إعتماد متبادل بين الشركات على الصعيد الدولى وهـو مـا يمكن أن يطلق عليه تدويل عملية انتاج السلع وتقديم الخدمات.لمزيد من التفاصيل يمكن مراجعة.

Grossman. Gene M. and Elhanan Helpman 'Outsourcing in a Global Economy.' *Review of Economic Studies*, 2005,72 (1), pp. 135-160.

1 – وعلى ذلك فإن عملية تدويل الإنتاجتحدث عدما يكون 1- انتاج السلعة يتم علـى عـدة مراحل متعاقبة. 2- دولتين أو أكثرتشترك فى عملية الإنتاج. 3- علـى الأقـل دولـه واحدة تقوم بإستيراد مدخلات أو سلع أولية تجرى عليها بعض العمليات الصناعية ويتم إعادة تصدير جزء من المنتج النهائىء.

2- Vivianne Ventrura and Jose Duran Lima. "Production Sharing in Latin American Trade: A Research Note". Op. Cit. P.10.

العالم المتباعدة، وبالتالى توسيع الأسواق أمام الشركات دولية النشاط، ولكن سهل وقلل أيضا من تكاليف التنسيق والتعاون بين الفروع والشركات المنتشرة فى الدول المختلفة [1]. مما ساعد على توزيع العملية الإنتاجية بين الدول والمناطق المختلفة.

أيضا ساهمت **سياسات بعض الدول** فى إنتشار هذه الظاهرة عن طريق ما تضعه من تشريعات تشجع عملية التجميع خارج الحدود، حيث تعفى بعض الدول السلع المستوردة من الرسوم الجمركية بقدر ما تحتويه هذه المنتجات من مكون محلى سبق وأن صدر إلى الخارج، ثم أعيد استيراده بعد أن خضع إلى بعض العمليات الصناعية فى الخارج. من هذه الدول الولايات المتحدة الأمريكية [2]. حيث تعفى السلع المستوردة التى تدخل تحت البند رقم 9802.00.6 والبند 9802.00.80 وهى السلع التى سبق وأن صدرت إلى الخارج حيث خضعت هناك إلى عمليات صناعية ثم أعيد استيرادها مرة

---

1)- ويفسر البعض هذه الظاهرة بالاستناد إلى ما ذهب إليه آدم سميث من أهمية تقسيم العمل، حيث تتخصص كل دول فى إنتاج بعض العناصر أو المكونات فى حين تخصص الأخرى فى إنتاج البعض الأخرى، وما ينتج عن ذلك من فوائد تقسيم العمل للشركات و المستهلكين. راجع:

Rayment. Paul "Intra-'industry' specialisation and the foreign trade of industrial countries". MacMillan London,, 1983, P.9.

ويستند البعض الاخر فى تفسير هذه الظاهرة إلى نظرية النفقات النسبية لهيكشر-أولين، ووضعوا لذلك نموذج أطلقو عليه "Heckscher-Ohlin-plus-production fragmentation" وهو يقوم على مفهوم النفقات النسبية، حيث تتخصص كل دولة فى إنتاج السلع أو المكونات التى تتمتع فى إنتاجها بميزة نسبية. راجع:

Feenstra. Robert C. (1998). Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, *Journal of Economic Perspectives*. Volume 12:4: 31-50. P.34-66.

2 - راجع أستاذنا الدكتور خلاف عبد الجابر خلاف، " الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورها المعاصر" دار النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص 34.

أخرى[1]. أيضا تعفى غالبية الدول السلع الوسيطة التى يتم إستيرادها من الخارج بشرط إعادة تصديرها. وهو ما يعرف بنظام الدروباك Drawback حيث تسترد الشركة الرسوم الجمركية التى سبق وأن دفعتها على السلع الوسيطة التى سبق وأن استوردتها. وذلك عند إعادة تصديرها إلى الخارج. كذلك تشجع **الاتفاقات الثنائية**[2]، والاتحادات الإقليمية ظاهرة التجميع خارج

---

1) - تعد الولات المتحدة الأمريكية من اوائل الدول التى شجعت هذا النوع من التجارة، بوضعها معاملة تفضيلية للسلع المستورة والتى تحتوى على مكون محلى والتى سبق وأن صدرت إلى الخارج، ويرجع ذلك إلى عام 1953 حيث نص البند رقم 809.30 على معاملة تفضيلة للاجزاء والمكونات والسلع النهائية التى يتم استيرادها من الخارج بعد أن صدرت من الولايات المتحدة الامريكية وخضعت لمزيد من عمليات التصنيع هناك ويكون الاعفاء بنسة المكون الامريكى فى السلعة، وقد عدل هذا البند عام 1989 إلى 9802.00.6 و البند 9802.00.80. يمكن مراجعة. الاستاذ الدكتور خلاف عبد الجابر خلاف، " الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورها المعاصر " دار النضة العربية،القاهرة، ص. 34. كما يمكن الرجوع إلى.

Robert C.Feenstra and Gordon H.Hanson, "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", Op, Cit,P.14.

2)- ظلت الحكومة المصرية لسنوات طويلة تتفاوض مع الولايات المتحدة الامريكية من أجل التوصل لاتفاق لتحرير التجارة بين الطرفين، على غرار اتفاق المشاركة المصرية- الأوربية، لكن المساعى المصرية للتوصل إلى مثل هذا الاتفاق لتحرير التجارة مع الولايات المتحدة اصطدم برفض أمريكى. فى الوقت الذى وقعت فيه الولايات المتحدة اتفاقيات للتجارة الحرة مع كل من المغرب والبحرين، على الرغم من الأهمية الكبيرة للسوق المصرية التى تعد من الأسواق النادرة التى تحقق فيها الولايات المتحدة الامريكية فائضا تجاريا كبيرا معها، ففى الوقت الذى بلغ فيه العجز التجارى الامريكى مع العالم 654 مليار دولار عام 2004 فإن الفائض التجارى الامريكى مع مصر يدور حول مليارى دولار سنويا. ولقد تراجعت الحكومة المصرية عن إصرارها على توقيع إتفاقية شاملة للتجارة الحرة مع الولايات المتحدة الامريكية، وقبلت بإتفاقية " الكويز" Qualifying Industrial Zone QIZ= مع كل من إسرائيل والولايات المتحدة فى

الحدود. مثال ذلك إتفاقية التجارة الحرة بين الولايات المتحدة الأمريكية وكنـــدا والمكسيك (إتفاقية النافتاNAFTA) فقد ارتفعت نسبة صادرات المكسيك، على سبيل المثال، من المكونات والسلع الوسيطة من 33% من إجمالى الصادرات عام 1988 إلى 48% عام 2000. حيث ارتفعت قيمة صادرات المكسيك من السلع الوسيطة والمكونات من 5.5 مليار دولار عام 1985 إلى 28.8 مليـــار دولار عام 1999. ويلاحظ أن 94% من صادرات المكسيك مـــن المكونــــات والسلع الوسيطة تتجه إلى الولايات المتحدة الامريكية [1].

ثالثاً: أثر ظاهرة التجميع خارج الحدود:

ستركز الدراسة على توضيح أثرين لظاهرة التجميع خارج الحـــدود: **الأول:** الأثر على حجم وهيكل تجارة الدول الناميـــة والأثـــر **الثـــانى** يتعلـــق بالأجور.

=ديسمبر عام 2004. وينص الاتفاق أو البرتوكول الخاص بالمناطق الصناعية المؤهلة على إقامة مناطق صناعية مؤهلة، تكون السلع التى تنتجها الـــشركات المدرجـــة فيهـــا مؤهلة للدخول الحر إلى الاسوق الامريكية بشرط أن تتضمن هذه السلع مكونات محلية مصرية نسبتها 35% منها مكونات إسرائيلية بنسبة 11.7% على أن يتم إستيفاء النسبة الباقية من المكونات من مصر أو الولايات المتحدة أو إسرائيل أو من مناطق الـــسلطة الفليسطينة. وهذا الاتفاق مكرس بالأساس إلى لقطاع المنسوجات والملابـــس الجـــاهزة، حيث رفضت الولايات امتحدة الامريكية إدراج اللحوم والدواجن والمنتجات الزراعيـــة المصنعة ضمن الاتفاقية. راجع: مركز الاهرام للدراســـات الـــسياسية والاســـتراتيجية، تقرير الاتجاهات الاقتصادية والاستراتيجية، 2005، ص، 241.

1)- راجع:

-Robert C.Feenstra and Gordon H.Hanson, "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", Op, Cit, P. 16.

1 – **الأثر على حجم وهيكل تجارة الدول النامية**: ساعدت عمليات التجميع دول جنوب شرق آسيا، تحديدا، على اللحاق بالدول الصناعية المتقدمة. فإذا كانـــت اليابان قد اعتمدت على نفسها فى بناء قاعـــدة علميـــة و تكنولوجيـــة كبيـــرة ومتطورة قبل أن تنفتح على العالم، فإن كوريا الجنوبية وسنغافورا وماليزيـــا وتايلاند قد اعتمدوا فى تطوير صناعاتهم على استيراد التكنولوجيا والمعـــدات والآلات من الخارج، بشكل أساسى من اليابان. وفى وقت لاحق اعتمدت باقى مجموعة دول جنوب شرق آسيا مثل إندونسيا والصين، والتى كانت تعانى من تدنى البنية التحتية الصناعة سواء الحديثة أوالتقليدية، على فـــروع الـــشركات الأجنبية فى تطوير وتحديث الصناعة بها.

ولقد كان لعمليات التجميع وتجارة المكونات أثر كبيـــر علـــى زيـــادة نصيب مجموعة دول جنوب شرق آسيا من التجارة العالمية. حيـــث ارتفعـــت حصتها من التجارة العالمية من 13% عام 1980 إلى 19% عام 2002 هذا بالنسبة إلى صادرات المجموعة [1]، نفس الأمر بالنسة إلى الـــواردات حيـــث ارتفعت حصتها من التجارة العالمية من 13% عام 1980 إلـــى 23% عـــام 2002. ويعزا ذلك بشكل أساسى إلى النمو الكبير فى عمليات التجميع وتجارة المكونات والأجزاء، حيث تضاعفت صادرات دول جنوب شرق آســـيا مـــن **المكونات والاجزاء فقط** أكثرمن خمسة أضعاف فى الفترة مـــن 1984 إلـــى 1996، بينما تضاعف حجم الصادرات الإجمالى ثلاثة أضعاف فقط، فقد بلغت قيمة صادرات هذه المجموعة من المكونات والأجزاء مـــا يقـــرب 35 مليـــار دولار عام 1984 ارتفعت إلى 178 مليار دولار عام 1996. وبالتالى يكـــون معدل نمو صادرات هذه السلع قد بلغ 15% سنوياً. على الوجه الأخـــر فقـــد

1)- راجع:
- Francis Ng and Alexander Yeats. "Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom and Why?"Op. Cit, P.6.

شهدت واردات دول هذه المجموع زيادة كبير خاصة من المكونات والأجزاء. حيث بلغت واردات هذه المجموعة من الاجزاء والمكونات نحو 165 مليار دولار عام 1996 مقابل 17 مليار عام 1984[1].

ولقد زاد نصيب الصين من التجارة العالمية من 1% فى بداية الثمانينات إلى 7.3% عام 2005 حيث زادة قيمة الصادرات السلعية للصين من 27 مليار دولار عام 1985 إلى 762 عام 2005، لتصبح ثالث أكبر دولة مصدرة فى العالم بعد ألمانيا وحصتها 9,3% والولايات المتحدة وكانت حصتها 8,7% فى ذلك العام. وتعتمد هذه الزيادة بشكل كبيرعلى عمليات التجميع وتجارة المكونات والأجزاء. حيث شكلت صادرات هذه السلع ما يقرب من 46% عام 1992 من إجمالى الصادرات، ارتفعت إلى 55% عام 2005 من إجمالى صادرات الصين. ونفس الأمر يمكن ملاحظته بالنسبة إلى الواردات حيث ارتفع نصيب هذه السلع من إجمالى واردات الصين من 40% إلى 50% فى نفس الفترة [2].

ولقد ساهمت فروع الشركات الأجنبية فى تحقيق هذه الطفرة الكبيرة فى صادرات الصين. حيث ساهمت هذه الفروع بما يقرب من 55% من

1- راجع:

- Ibid. P.7.

2- راجع:

- Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine, Deniz Ünal-Kesenci, "China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI & High-Tech Trade", Center D'Etudes Prospectives Et D'Informations Internationales, working Papers, Paris, June 2005, P.25.

إجمالى صادرات الصين عام 2005، شكلت السلع المجمعة والمكونات والأجزاء ما يقرب من 80% من صادرات هذه الفروع[1].

وبالنظر إلى المحتوى التكنولوجى لصادرات وواردات الصين خلال الثلاث عقود الأخيرة، يتضح مدى نجاح الصين فى تحديث وتطوير صناعتها وتجارتها مع العالم الخارجى. فقد أظهرت دراسة أعدتها منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية عن صادرات الصين [2]، أن المحتوى التكنولوجى لصادرات الصين من السلع الصناعية قد ارتفع من 10% عام 1992 إلى 24% عام 2001، وفى دراسة أخرى للبنك الدولى أشارت إلى أن نصيب الصين من التجارة العالمية من السلع عالية التقنية قد ارتفع من صفر إلى 5% عام 2002. ولقد شكلت صادرات الصين من السلع ذات المحتوى التكنولوجى العالى ما يقرب من 12% من إجمالى الصادرات عام 2002، وشكلت هذه السلع نحو 15% من إجمالى الواردات فى هذا العام، فى مقابل 7% و11% على التوالى عام 1997[3].

الوضع فى مصر، بإمعان النظر فى التصنيف السلعى للصادرات المصرية حسب درجة التصنيع، للعام المالى 2006/2005 من واقع التقرير

1- راجع:

-Ibid. P.26

2- راجع:

- OECD, "An emerging knowledge-based economy in China? Indicators from OECD databases. *OECD Science, Technology and Industry Department Working Papers*, No.4(2004).P. 13.

3-راجع:

- Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine, Deniz Ünal-Kesenci, "China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI & High-Tech Trade", Op. Cit, P.30.

السنوى للبنك المركزى المصرى [1]، يتضح أن الصادرات البترولية، الوقود والزيوت المعدنية ومنتجاتها والمواد الخام، أسهمت بما يقرب من 60.1% من إجمالى الصادرات فى هذا العام، وهى نسبة مرتفعة جداً إذا ما قارناها ببعض الدول النامية من دول جنوب شرق آسيا، وهو ما يعكس أهمية بذل مزيد من الجهد لتنمية الصادرات السلعية غير البترولية، من خلال استمرار العمل على تحسين نوعية تلك الصادرات وتدعيم تنافسيتها فى السواق العالمية، كمطلب ضرورى لرفع معدل النمو وتحقيق التنوع المنشود فى الصادرات والهيكل الاقتصادى. فى حين لم تمثل السلع نصف المصنعة إلا ما يقرب من 6.5% من إجمالى الصادرات [2].

فى حين مثلت السلع تامة الصنع ما يقرب من 28% فى العام المالى 2006/2005 بعد أن كانت 38% فى العام المالى السابق، وهو ما يمثل تراجع لنصيب هذه السلع من إجمالى الصادرات على غير المتوقع والمطلوب [3]. أما قيمة صادرات مصر من السلع ذات المحتوى التكنولوجى العالى فلم تتعدى 15 مليون دولار عام 2006 [4]، وهو ما يعكس عدم استفادة مصر من

---

(1) – راجع، البنك المركزى المصرى، التقرير السنوى 2006/2005، ص، 78.

(2) – تشمل السلع نصف المصنعة الحديد الزهر ومنتجاته والألمونيوم غير المخلوط والمنتجات الكمياوية العضوية وغير العضوية والجلود المدبوغة والشحوم والدهون والزيوت الحيوانية والنباتية وغزل القطن والزيوت العطرية.

(3)– أهم السلع التى شهدت تراجع فى صادراتها، السيارات و الجرارات والدراجات والمصنوعات من الحديد والصلب والمنتجات الصيدلية والمصنوعات من الألمونيوم الجاهزة والزجاج ومصنوعاته والالات والاجهزة الكهربائية والتسجيل والتليفزيون والورق والأسمنت. راجع تقرير البنك المركزى المرجع السابق، ص 79.

4)– راجع:

- World Bank. World Development Indicators 2006, tables 5.11

الاستثمارات الأجنبية والشركات الدولية فــى تحــديث وتطــوير الــصناعة المصرية[1].

2- أثر ظاهرة التجميع خارج الحدود على الأجور:

أجريت العديد من الدراسات حول التغيرات فى هياكل الأجور الحقيقية فى الولايات المتحدة الأمريكية وغيرها من الدول الصناعية المتقدمة[2]، منــذ 1979 وحتى 1995، لمعرفة أسباب زيادة الفجوة فى الأجور بــين العمالــة المــاهرة Skilled Workers والعمالــة الأقــل مهــارة Less-Skilled Workers. حيث انخفضت الأجور الحقيقية للعاملين الذين تلقوا 12 سنة مــن التعليم فى خلال هذه المدة، 1979-1995، بنحو 13.4%. بينمــا انخفــضت أجور هؤلاء الذين كان نصيبهم من التعليم أقل من 12 عــام بنحــو 20,2%. على الجانب الآخر ارتفعت أجور أولئك الذين تلقوا أكثرمن 16 عام من التعليم بنحو 3.4% خلال نفس الفترة [3]. وهو ما أدى إلى زيادة الفجوة فى الأجــور بينهما. وفى محاولة لتفسير وجود هذه الفجوة، أرجع البعض حدوث هذه الفجوة إلى التطور التكنولوجى والاستعمال الكثيف للتكنولوجيا الحديثة والمتطورة فى

---

(1) - وسوف يعالج البحث أثر الاستثمارات الأجنبية على الصادرات المصرية بــشىء مــن التفصيل فى الباب الثالث من الرسالة.

2)- راجع:

-Robert C.Feenstra and Gordon H.Hanson, "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", Op, Cit, P.3.

-Ingo Geishecker, and Holger Gorg. "International outsourcing and wages: Winners and losers", University of Nottingham, Work papers, March 2004. p.12.

- Swenson. Deborah L. 'Overseas assembly and country sourcing choices', *Journal of International Economics*, 2005, 66 (1), pp. 107-130.

3)- راجع:

- Robert C.Feenstra and Gordon H.Hanson, "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", Op, Cit, P.4.

العمل. حيث يؤدى ذلك إلى زيادة الطلب على العمالة من ذوى الخبرة والمهارة فى التعامل مع أساليب الإنتاج والإدراة الحديثة وبالتالى ترتفع دخولهم نتيجة لزيادة الطلب عليهم. فى حين يقل الطلب ويزداد عرض العمالة قليلة أو عديمة المهارة فتنخفض تبعاً لذلك أجورهم [1].

لكن هناك العديد من الدراسات التى أجريت لتوضيح أسباب هذه الفجوة فى الأجور، أرجعت السبب الرئيسى لهذة الظاهرة إلى قيام الشركات دولية النشاط بإعادة توطين العديد من عمليات الإنتاج والتجميع التى كانت تتم داخل الدول الصناعية المتقدمة، فى الدول ذات الأجور المنخفضة، مثل دول جنوب شرق آسيا، وهو ما دعا البعض إلى القول بأن هذه الشركات تقوم بتصدير الوظائف إلى الخارج عن طريق نقل مراكز الإنتاج أو التجميع إلى الدول منخفضة الأجور [2].

1- راجع:

- Robert C.Feenstra and Gordon H.Hanson "The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: estimates for the United States. 1979-1990." *Quarterly Journal of Economics*, 1999, *114* (3), pp.907–940.

2- راجع:

- Anderton. Bob and Paul Brenton. "Outsourcing and Low-Skilled Workers in the UK," *Bulletin of Economic Research*, 1999, *51* (4), pp.267–285.
- Beaudry. Paul and David Green. "The Changing Structure of Wages in the US and Germany: What Explains the Difference," Working Paper 7697. NBER 2000.

المبحث الثالث

مركزية الإدارة وعالمية التخطيط فى الشركات دولية النشاط

إن الهدف الرئيسى لتوسع الشركات دولية النشاط وانتــشارها خـــارج دولتها، وإنشاء العديد من الفروع المملوكة لها فى الدول المختلفة، هو تعظيم فرص الحصول على الربح (سواء كان الربح هدفا فى ذاته أوكـــان وســـيلة لتحقيق غاية كبيرة هى بناء إمبراطورية كبيرة للشركة)[1].لـــذلك يتعـــين أن تتضافر جهود الشركات الوليدة لزيادة أرباح الشركة الأم دون مـــا اعتبـــاراً لمصالح هذه الفروع أو مصالح الدول المضيفة التى تعمل فيها.

فتقييم كل شركة من هذه الشركات الوليدة لا يتم عن طريق ما تحققـــه من نتائج فردية أو ذاتية. إنما من خلال مساهمتها فى تحقيق أهداف الشركة الأم. إذ قد تقتضى المصلحة الكلية للشركة الأم التضحية بمـــصلحة أحـــدى الشركات الوليدة أو أكثرفى سبيل تحقيق مـــصلحة الـــشركة الأم. ذلـــك أن إستراتيجية الشركة الأم استراتيجية كلية تحدد على نطاق عالمى دون نظـــرا إلى المصالح الجزئية للفروع أو المساهمين المحليين فى هـــذه الفـــروع أو المقرضين المحليين.

فالشركات دولية النشاط تتميز بوحدة السيطرة والإدارة التى تخضع لها الشركات الوليدة المنتشرة فى أنحاء العالم، وهى ضـــرورة تفرضـــها وحـــدة الاستراتيجية الإنتاجية العالمية التى تعمل فى إطارها الشركات دولية النـــشاط، فالشركات الوليدة ليست إلا مجرد وحدات يكمل بعضها بعـــضاً مـــن الناحيـــة الاقتصادية (فهى أشبه ما تكون بأعضاء فى جسد واحـــد تـــسير وفقـــاً لارادة

---

1) – ليستر ثارو،"،الصراع على القمة مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان ترجمة أحمد فؤاد بليغ،عالم المعرفة،1995،ص146

واحدة)، كل ذلك على الرغم مما قد يبدو من وجود نوع من الاستقلال للفـــرع من ناحية تمتعه بالشخصية المعنوية المستقلة أو بذمة مالية منفصلة، أو مجلس إدارة أو جمعية عمومية، كل ذلك من ناحية الظاهر بيد أن الأمر كله بيد صانع القرار فى الشركة الأم [1].

والتساؤل الذى يمكن أن يُطرح فى هذا الـصدد هـو هـل أصـبحت الشركات دولية النشاط، شركات عالمية Universal ؟ أى شركات بلا وطـن placeless كما يرى البعض، وبالتالى لاتوجد علاقة بين الشركة وبين الدولة الأم تجعلها تتأثر بالسياسة المتبعة داخل الدولة الأم.

هناك اتجاه يـرى أن العولمـة والاتجـاه الـسريع نحوهـا hyper globalization تقتضى بالضرورة تخلى الشركات دوليـة النـشاط عـن روابطها وعلاقاتها وتتجـه أكثر فـأكثر نحو العالميـة universal global Organization Form.[2] ويرى هذا الاتجاه أن قواعد النظام الاقتـصادى الدولى الحالى بمنظماته الثلاثة (World Bank، IMF، WTO) قد خلقت جوا من المنافسة الدولية. وأصبحت الشركات المحلية لا تواجه منافسة مـن الشركات الوطنية فحسب بل أيضا من الشركات العالمية من مختلف الـدول، وسوف تتناول الدراسة هذا الموضوع بشىء من التفصيل فى موقع لاحق من الدراسة[3].

---

1 - راجع: د. حسام عيسى،" الشركات متعددة القوميات: دراسة فى الاوجة القانونية للتركـز الرأسمالى "، مذكرات دبلوم القانون الخاص، كلية الحقوق، عن شمس، 1975 / 1976، ص 77.

2- راجع:

- Peter Dicken," *Global Shift: Reshaping the global economic map in the 21st century*", Sage Publication, 2003, P.248.

3 - راجع الباب الثانى من الرسالة .

وبذلك ترى الدراسة أن الاتجاه العام فى الشركات دولية النشاط يتجـه وبشدة نحو مركزية الإدارة واتخاذ القرار. على الرغم مما قد يقال من تقـدم اللامركزية فى هذه الشركات، فالأسباب التى تدعو الشركات دولية النـشاط إلى تدعيم السيطرة المركزية على الشركات الوليدة عديدة ومتنوعة، فعلـى سبيل المثال بالنسبة للشركات التى تقوم على التكامل الرأسى حيث تتخصص كل شركة وليدة فى صناعة أو مرحلة إنتاجية معينة فى إطار مشروع واحد لإنتاج سلعة واحدة فى النهاية يتطلب ضرورة التنسيق بين هـذه الـشركات الموجودة فى مختلف أنحاء العالم حتى تكتمل العملية الإنتاجية، مثال آخـر الشركات التى تعتمد بكثافة على التكنولوجيا وعلى الأبحاث العلمية المتطورة التى تتكلف ملايين الدولارات لا يمكن أن تترك الأمر للشركات الوليدة فـى تحديد استخدام أو عدم استخدام الاكتشافات العلمية الجديدة التى يتم التوصـل اليها فى معامل الشركات الأم، أيضا تحقق المركزية فـى هـذه الـشركات ضمانة قوية ضد تسرب الاسرار العلمية والتكنولوجية.[1]

أيضا تعد مسألة أسعار التحويـل أو التـسعير التحـويلى Transfer Pricing(أسعار الصفقات المتبادلة بين الفروع وبعـضها بعـضا أو بـين الفروع والشركة الأم) من الموضوعات الهامة التى يـتم معالجتهـا علـى المستوى الكلى للشركة لا على المستوى الجزئى الخاص بكل فـرع علـى حدة)[2]، حيث تستخدم الشركات دولية النشاط هـذه الأسـعار فـى تعظـيم أرباحها. عن طريق تحويل الأرباح من الدول ذات العبء الضريبى المرتفع

---

1 –راجع: د.يحيى عبد الرحمن، *الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبـر الوطنيـة* " دار النهضة العربية 1994 ص403.

2 – سوف يتناول البحث موضوع أسعار التحويل بشىء من التفصيل فى الباب الثـانى مـن الرسالة.

إلى الدول ذات العبء الضريبي المنخفض، مستخدمةً أسعار التحويل كـــأداة لتحقيق هذا التحويل.

المبحث الرابع

الاتجاه المتزايد نحو الاستثمار فى الخدمات

تحولت بنية الاستثمار الأجنبي المباشر في اتجاه الخدمات [1] .ففي أوائـــل السبعينات، كان نصيب هذا القطاع يبلغ فقط ربع رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر على نطاق العالم؛ وفي عام 1990 كان هذا النصيب أقل من النصف، وبحلول عام 2000 كان قد ارتفع إلى نحو 60 في المائة أو ما يقدر بأربعة تريليونـــات دولار. وبلغ نصيب الخدمات في المتوسط ثلثي مجموع التدفقات الداخلـــةInflow مـــن الاستثمار الأجنبي المباشر خلال الفترة من 2001- 2002، بقيمة بلغت نحو 500 مليار دولار[2].

وما زالت البلدان المتقدمة تهيمن على التدفقات الخارج Outflow مـــن الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، ولكن هذا الاستثمار أصبح موزعاً فيما بينها توزيعاً أكثر استواءً، فمنذ بضعة عقود، كانت شركات مـــن الولايـــات

---

1 - ويشمل قطاع الخدمات، الخدمات المالية والمصرفية كخدمات التمويل والتـــأمين وإعـــادة التأمين وغيرها، والخدمات المهنية كخدمات المحماة والاستـــشارات الماليـــة والطبيـــة والهندسية والمحاسبية ومراجعة وخدمات التعليم والترجمة والاعلام فضلا عن خـــدمات النقل والاتصال السلكية واللاسلكية، وخدمات البرمجة وبرامج الكمبيوتر وغيرها مـــن الخدمات الأخرى. لمزيد من التفصيل: استاذنا الدكتور خلاف عبـــد الجـــابر خـــلاف، "الاتفاقات الاقتصادية الدولية وتطورها المعاصر" دار النهضة العربية، 2003،ص 14.

2- راجع:

-UNCTAD، World Investment Report، " The Shift Towards Services", New York، 2004، P.148.

المباشر في مجال الخدمات تنمو بصورة مرئية ابتداءً من التسعينات ([1]). فنصيب هذه البلدان من الرصيد العالمي للاستثمار الأجنبي المباشـــر الخارج فـــي مجـــال الخدمات قد قفز من 1 % في عام1990 إلى 10%في عام2002 ، أي بـــوتيرة أسرع منها في القطاعات الأخرى([2]).

وقد تغيرت تركيبة الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخـــدمات فـــي الآونة الأخيرة، كما هو موضح فى الجدول التالى رقم (1-2).

1)- تمثل دول شرق وجنوب شرق آسيا ودول مجلـــس التعـــاون الخليجـــى أهـــم مـــصدر للاستثمارات الخارجة من الدول النامية، فقد بلغ حجـــم هـــذه الاســـتثمارات الخارجـــة Outward FDI من دول جنوب وجنوب شرق آسيا عام 2006 ما يقـــرب مـــن 103 مليار دولار. ما يقرب من 43 مليار دولار من هونج كونج (الصين) و16 مليار مـــن الصين والباقى من سنغافورا وكوريا الجنوبية والهند، اتجه معظم هذه الاستثمارات إلى قطاع الخدمات، المالية والاتصالات والعقارات. وبلغ حجم الاستثمارات الخارجية مـــن دول مجلس التعاون الخليجى عام 2006 ما يقرب من 13 مليار دولار. كانـــت دولـــة الكويت فى مقدمة هذه الدول حيث مثلت الاستثمارات فى قطاع الاتصالات فى كل مـــن دولة السعودية والاردن وبعض دول افريقيا جنـــوب الـــصحراء معظـــم اســـتثماراتها الخارجية. وعلى صعيد قطاع الاندماجات والاستحواذات فقد بلغت قيمة هذه الصفقات، بالنسبة إلى دول غرب آسيا، ما يقرب من 32 مليار دولار عام 2006، استحوذت دولة الامارات العربية المتحدة على ما يقرب من 66% من قيمة هذه العمليات التى اتجهـــت فى معظمها إلى قطاع الخدمات، خاصة فى الدول المتقدمة، خـــدمات ماليـــة وبنـــوك وخدمات لوجستية وادارة الموانىء وغيرها من الخدمات الأخرى. لمزيد من التفاصـــيل راجع:

- UNCTAD. World Investment Report. "Transnational Corporations, Exetractive Industries and Development" New York, 2007, P.5o.

2)-راجع:

- World Bank. "Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies", World Bank Policy Research Working Paper No. 3663. 1990-2004.

جدول رقم (1-2)

توزيع رصيد الاستثمار الأجنبى المباشر فى مجال الخدمات،بحسب النشاط.%

القطاع /النشاط	2002 - 1990						
	البلدان المتقدمة	الاقتصادات النامية	العالم	البلدان المتقدمة	الاقتصادات النامية	أوربا الوسطى والشرقية	العالم
رصيد الاستثمار الأجنبى المباشر الداخل							
مجموع الخدمات	100	100	100	100	100	100	100
الكهرباء والغاز والمياه	1	2	1	3	4	6	3
التشييد	2	3	2	1	3	5	2
التجارة	27	15	25	20	14	21	18
الفنادق والمطاعم	3	2	3	2	2	2	2
النقل والتخزين والاتصالات	37	8	3	11	10	24	11
النشاط المالى	15	57	40	31	22	29	29
أنشطة مجال الاعمال	-	5	13	23	40	10	26
الإدارة العامة والدفاع	-	-	-	-	-	-	-
التعليم	-	-	-	-	-	-	-
الصحة والخدمات الاجتماعية	-	-	-	-	-		
الانشطة المجتمعية والاجتماعية وأنشطة الخدمات الشخصية	2	-	2	2	1	1	2
خدمات إخرى	12	9	11	8	6	2	-
رصيد الاستثمار الأجنبى المباشر الخارج							
مجموع الخدمات	100	100	100	100	100	100	100
الكهرباء والغاز والمياه	1	-	1	2	-	2	2
التشييد	2	2	2	1	2	2	1
التجارة	17	16	17	10	12	17	10
الفنادق والمطاعم	1	-	1	2	2	-	2
النقل والتخزين والاتصالات	5	4	5	11	7	19	10
النشاط المالى	48	64	48	35	22	39	34
أنشطة مجال الاعمال	6	11	7	34	54	19	36
الإدارة العامة والدفاع	-	-	-	-	-	-	-
التعليم	-	-	-	-	-	-	-
الصحة والخدمات الاجتماعية	-	-	-	-	-	-	
الانشطة المجتمعية والاجتماعية وأنشطة الخدمات الشخصية	-	-	-	-	-	-	
خدمات إخرى	19	5	19	5	2	2	5

المصدر :

UNCTAD 2004 ،World Investment Report. " The Shift Towards Services", New York ،

المصدر :

UNCTAD 2004 ،World Investment Report. " The Shift Towards Services", New York ،

ومن هذا الجدول نستنتج:

1- أنه إلى وقت قريب، كان هذا الاستثمار يتركز في مجـال التجـارة والنشاط المالي، اللذين بلغ نصيبهما معاً 47 في المائة من رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل في مجال الخدمات 35 في المائة من التـدفقات فـي عـام 2002 بالمقارنة مع 65 و 59 في المائة على التوالي في عام 1999.

2- أن صناعات مثل الكهرباء والمياه والاتـصالات وخـدمات نـشاط الأعمال (بما في ذلك خدمات الشركات التي تقوم على تكنولوجيا المعلومات) قـد صارت أكثر بروزاً في هذا الصدد. ففيما بين عامي1990 و 2002، على سـبيل المثال، فإن قيمة رصيد الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال توليد وتوزيع الطاقة الكهربائية قد ارتفع 14 مرة؛ وفي مجال الاتصالات والتخزين والنقل ارتفـع 16 مرة؛ وفي مجال خدمات نشاط الأعمال 9 مرات.

لكن السؤال الآن هو ما الذي يفسر تحوّل الاستثمار الأجنبي المباشر نحو الخدمات على النحو المبين فى الجدول السابق ؟. فى الواقع هناك العديـد مـن العوامل التى تفسر تحول الاستثمار الأجنبى المباشر، الذى تقوده الشركات دولية النشاط، نحو قطاع الخدمات، لعل من أهم هذه العوامل:

أولاً صعود الخدمات فى الاقتصادات بوجه عام، فبحلـول عـام 2001 أصـبح نصيب هذا القطاع يبلغ في المتوسط 72% من الناتج المحلي الإجمالي في البلدان المتقدمة، و 52% في البلدان الناميـة و57% فـي بلـدان أوروبـا الوسـطى والشرقية[1].

1- راجع:

ثانيــاً: معظم الخدمات ليست قابلة للاتّجار فيها، إذ يلزم إنتاجهــا متـــى وحيــث تستهلك، ومن ثم فإن الطريقة الرئيسة لجلب الخدمات إلى الأسواق الخارجية هي عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر.

ثالثاً: قامت الدول بتحرير نظمها المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر في مجـــال الخدمات، مما جعل من الممكن حدوث تدفقات داخلة أكبر، ولا سيما في الصناعات التي كان باب الدخول إليها مغلقاً من قبل أمام الأجانب. ومما اتسم بأهمية خاصــــة في هذا الصدد خصخصة الشركات المملوكة للدولة في منطقة أمريكـــا اللاتينيـــة والكاريبي، وفي أوروبا الوسطى والشرقية وبعض الدول الافريقية.

يمكن أيضا مشاهدة وجود التحول نحو الخدمات في عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود، ففي حين أن نصيب الخدمات في أواخر الثمانينات كان يبلغ نحو 40% من عملية اندماج وشراء الشركات عبر الحدود على نطاق العالم، فـــإن نصيبها قد ارتفع إلى أكثرمن 60% بحلول نهاية التسعينات. وفى حـــين كانـــت عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود قاصرة بشكل كبير على الـــشركات دولية النشاط التابعة للولايات المتحدة، إلا أنه ومنذ نهاية الثمانينـــات، أصـــبحت الشركات الدولية التابعة للاتحاد الأوروبي تستحوذ على نصيب كبير من عمليات الاستحواذ والاندماج على مستوى قطاع الخدمات، ففى الفترة مـــن 2001 إلـــى 2003 ، بلغ نصيبها 61% من جميع عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود على نطاق العالم.

وعلى وجه الإجمال، فإن ميل الشركات عبر الوطنية إلى دخول الأسواق الجديدة عن طريق عمليات اندماج وشراء الشركات عبـــر الحـــدود، بـــدلاً مـــن

- Sauvé, Pierre, "Rules behind Borders: Essays on Services, Investment and the new Trade Agenda" Cameron May, 2003, P.254.
- Stiglitz, Joseph E "Fair Trade for all: How Trade Can Promote Development", Oxford University Press, 2005, P.294.

الاستثمار الأجنبي المباشر التأسيسي الجديد، هو ميل أكبر كثيــراً فــي صــناعة الخدمات مثل الأعمال المصرفية والاتصالات والمياه، وأدت برامج الخصخصة المفتوحة أمام الاستثمار الأجنبي المباشر، والتي بلغت ذروتها في كثير من البلدان أثناء التسعينات، إلى زيادة عدد عمليات اندماج وشراء الشركات عبر الحدود[1].

فوائد وتكاليف الاستثمار الأجنبى المباشر فى مجال الخدمات:

الاستثمار الأجنبي المباشر في مجال الخدمات، شــأنه فــي ذلــك شــأن الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الأخرى، يضخ موارد مالية في الاقتصاد المضيف. وبقدر ما تُدبَّر الأموال دولياً، فإنها تشكل إضافة صافية إلــى تــدفقات الموارد المتجهة إلى البلد المضيف. أما إذا دُبِّرت الأموال محلياً، فــإن أســعار الفائدة المحلية يمكن أن ترتفع مما يجعل رأس المال أكثرتكلفة علــى مؤســسات الأعمال المحلية، وإن كان الفارق بين الموارد المالية المدبرة محلياً وتلك الواردة من الخارج يصير أقل أهمية مع انفتاح البلدان على أسواق رؤوس الأموال الدولية. ويتم جزء كبير من الاستثمار الأجنبي المباشر في الخدمات في أنشطة تبحث عن السوق وذات منتجات غير قابلة للتداول، مما لا يسهم بصورة مباشرة في حصائل النقد الأجنبي. وفي الوقت نفسه، فإنها تنطوي على مدفوعات خارجية مــثلاً فــي شكل أرباح معادة إلى الوطن. ومن ثم يمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يكون له تأثير سلبي على ميزان المدفوعات. كما أن المدفوعات المرتبطة بالاســتثمار

1- راجع:

- Newbery. David M. G "Privatization, restructuring, and regulation of network utilities", MIT Press. 1999, P.25.

-Wayne Taylor and Allan A. Warrack. "Privatization of state enterprise: policy drivers and lessons learned", *International Journal of Public Sector Management*.Vol. 11 No. 7, 1998, pp. 524-535,

=- Younis. Talib "Privatization: a review of policy and implementation in selected Arab countries", *International Journal of Public Sector Management*. Vol. 9 No. 3. 1996. pp. 18-25

ترجح بسرعة التدفق الأولي لرأس المال إلى الداخل وأن تزيد من حـدة أزمـات ميزان المدفوعات.

وهذه التأثيرات السلبية المحتملة يمكن أن توازنها الآثار الإيجابية الممكنة على مستهلكي الخدمات النهائية، وعلى المنتجين الذين يستخدمون خدمات وسيطة وذلك في صورة تقديم خدمات أفضل. وفي بعض الصناعات، يمكن لهذا الاستثمار أن يزيد على نحو يُعتد به من حجم الخدمات المتاحة في البلد المضيف. فالقـدرة المالية للشركات عبر الوطنية، مضافاً إليها قدرتها على تنفيذ وإدارة نُظم معقـدة، تمكّن هذه الشركات من التوسع السريع في قدرات عرض خـدمات معقّـدة وذات كثافة في رأس المال، مثل الاتصالات السلكية واللاسلكية والنقل. بيد أن اشتراك الشركات عبر الوطنية في مرافق المنافع وفي الخدمات الأساسية الأخرى يمكن أن يؤدي إلى حدوث زيادة في الأسعار، وإلى توزيع الخدمات على نحو غير منصف، وإلى محدودية إمكانية وصول أفقر قطاعات المجتمع إليها.

وتنشأ أيضا أوجه قلق فيما يتعلق بتأثير الاستثمار الأجنبي المباشـر فـي مجال الخدمات على المنافسة وعلى الإزاحة المحتملة للشركات المحلية:

- ففي مجال الأعمال المصرفية، مثلاً، يُرى أن دخول المصارف الأجنبية يرتبط أحياناً بتدهور حافظة القروض لدى المصارف المحلية ([1])، وهو وضع يمكـن أن يقوّض مقومات بقائها. إذ تواجه المصارف المحلية تحدياً في معرض المنافسة مع المصارف الأجنبية بسبب افتقارها إلى التنويع الجغرافي والخبرة، وبسبب محدودية القدرة المالية وارتفاع تكاليف تقديم منتجات جديدة.

1- راجع:

- Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 2001, "The Impact of Privatization on the Banking Sector in the Caribbean". P.17.

– وفي صناعات مثل تجارة التجزئة، يتيح وجود الشركات عبر الوطنية تقديم طرق جديدة لأداء الأعمال وهياكل تسعير جديدة وتحسين عمليات إدارة المعلومات، وإتاحة أساليب تسويق واتجار جديدة؛ وهذا كله يزيح المنتجين المحليين. وإن كان الأثر يمكن أن يكون مفيداً في حالة من يبقى منهم، ولا سيما عندما تكون لديهم القدرة على رفع المستوى.

– ويمكن للاستثمار الأجنبي المباشر أن يحفز مقدمي الخدمات المحليين على أن يصبحوا أكثرقدرة تنافسية عن طريق المنافسة ونشر المهارات، مما يساعدعلى تحسين الكفاءة. وعلى وجه الإجمال، فإن التأثير التنافسي لدخول الاستثمار الأجنبي المباشر على الأوضاع المتعلقة بعرض الخدمات، وكذلك احتمال إزاحته للشركات المحلية، هما أمران يعتمدان بقدر كبير على الأوضاع الأولية القائمة في البلد المضيف، ولا سيما مستوى التنمية الاقتصادية وتطور صناعة الخدمات، وهيكل سوق صناعات الخدمات والإطار التنظيمي القائم.

الفصل الثالث

الدوافع الاستثمارية للشركات دولية النشاط

تمهيد:

من المعروف أن الشركات دولية النشاط هى فى الأصل شركات محلية نشأت فى رحاب دولة معينة، ثم امتد نشاطها إلى خـارج إقلـيم دولتهـا الأم لتمارس جزء من استثماراتها فى دول أخرى، والسؤال المطـروح الآن مـا السبب الذى دفع هذه الشركات محل الدراسة للإنتقال من دائرة نشاطها المحلى إلى الإنتاج على المستوى العالمى ؟.

إن عملية تدويل نشاط الشركات بإنشاء فروع لها خارج حدود دولتهـا الأم، دفع العديد من الكتاب الاقتصاديين إلى محاولة إيجـاد تفـسير لوجـود الشركات دولية النشاط.

ويمكن القول أن أى تفسير لوجود الشركات دولية النشاط هو فى حقيقة الأمر محاولة للاجابة على مجموعة من الاسئلة أهمها، تحت أى ظروف تبـدأ الشركة فى التفكير فى الاستثمار فى الخارج ؟. لماذا تمتلك الشركة تـسهيلات إنتاجية بالخارج ؟ لماذا تفضل الشركة توطين فروعها فى دولة دون الأخرى ؟ لماذا تختلف نسبة الشركات الأجنبية إلى الوطنية من دولة إلى إخـرى ومـن قطاع إلى آخر ؟.

وفى محاولة وضع تفسير لوجود الشركات دوليـة النـشاط، اختلـف الاقتصاديين تبعاً للأساس الذى انطلقو منه. حيث اعتمد البعض على نظريات التجارة الدولية ونظرية سعر الفائدة لتفسير وجود الشركات دوليـة النـشاط وهو ما يمكن أن يطلق عليه (النظريات التقليدية)، فى حين اعتمـد الـبعض

الآخر على النظريات الحديثة، نظريات الاستثمار الأجنبى المباشر،، كما أن هناك عوامل تتعلق بالشركة وظروفها سواء الداخلية أو الخارجية.

وعلى ذلك نقسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث رئيسة:

المبحث الأول: النظريات التقليدية.

المبحث الثانى: نظريات الاستثمار الأجنبى المباشر.

المبحث الثالث: الدوافع الاستثمارية المتعلقة بالشركة.

المبحث الأول

النظريات التقليدية

حاول كثير من الاقتصاديين الربط بين نمو الشركات دولية النشاط وبعض النظريات الاقتصادية، التى يوجد بينها وبين نشاط تلك الشركات نوع من الترابط أو التكامل مثل نظرية الاستثمار المالى ونظرية التجارة الخارجية وهو ما تتناوله الدراسة على النحو التالى:

أولاً: نظرية الاستثمار المالى.

تركز هذه النظرية على أسعار الفائدة كعامل هام وأساسى فى تدفق رؤوس الأموال عبر الحدود الدولية، وسعر الفائدة هو مكافأة عنصر رأس المال فى العملية الإنتاجية أو هو ثمن استخدام النقود، ومن ثم فإن انتقال رأس المال من دولة إلى أخري إنما يتحدد حسب ارتفاع معدل سعر الفائدة أو انخفاضه فى تلك الدول، وعلى ذلك فإن حركة رؤوس الأموال تتجه من الدول التى ينخفض فيها سعر الفائدة إلى الدول التى يرتفع فيها سعر الفائدة[1].

ولما كان سعر الفائدة مثله مثل أى سعر آخر يتحدد حسب قوى العرض والطلب فيكون السعر مرتفعاً فى الدول التى تعانى ندرة من عنصر رأس المال ومنخفضاً فى الدول التى تعرف وفرة فيه، وعليه تكون حركة رأس المال من الدول التى تتمتع بوفرة فى رأس المال إلى الدول التى تعانى من ندرة هذا العنصر.[2]

---

(1) راجع:
-Markowitz. H. "*Portfolio Selection*" New York, Wiley, 1959, P. 46.

(2) راجع:
-McManus. J. "*The theory of multinational firm*", Macmillan, 1972, P. 67.

ووجه الربط بين هذه النظرية وبين نمو الشركات دولية النشاط خارج حدودها الوطنية تكمن فى أن نشاط تلك الشركات وتوسعها عبر الحدود الدولية ينطوى على تحريك رأس المال وتدفقه عبر الحدود سعياً وراء العائد المرتفع.

هذا وإن كان ذلك كذلك إلا أنه لا يمكن القول بأنَّ هذه النظرية تقـدم تفسيراً وافياً لنمو الشركات دولية النشاط وامتداد نـشاطها خـارج حـدودها الوطنية، وذلك للأسباب الاتية:

أولاً: أن بعض هذه الشركات دولية النشاط (شركات البترول) توجه استثماراتها إلى صناعات معينة بغض النظر عن المكان الذى ستستثمر فيـه، أى بغـض النظر عن سعر الفائدة مرتفع أو منخفض فى هذه الدولة المضيفة للاستثمار.

ثانياً: من الملاحظ الآن أن الشركات دولية النشاط توجه أغلبية استثماراتها إلى دول متقدمة، حيث نجد أن الدول المتقدمة تتلقى ما يزيد على 70% من حجـم الاستثمار الأجنبي المباشر فى العالم فهى المصدرة والمتلقيـة للاسـتثمارات الأجنبية المباشرة، وكان من المفروض أن تتجه هذه الاستثمارات طبقاً لهـذه النظرية من الدول المتقدمة، حيث الوفرة فى رأس المال إلى الدول النامية حيث الندرة فى رأس المال.

ويرى الباحث، أن هذه النظرية افترضت :

أ- ثبات سعر الفائدة فى الأجل الطويل بين الدولة المصدرة لـرأس المال والدولة المتلقية له، وهولايحدث فى كثير من الأحيان حيث يتعرض سعر الفائدة، كغيره من الأسعار الأخرى، للارتفاع أو الانخفـاض طبقـاً لقـانون العرض والطلب.

ب كما أن النظرية لم توضح السبب الذى يجعل الـشركات دوليـة النشاط تفضل الاستثمار المباشر بدلا من الاستثمار الغير مباشر عن طريـق

منح القروض على سبيل المثال، وتكون البنوك، لا الشركات، أقدرعلى القيام بهذه المهمة من الشركات.

ثانياً:نظريات التجارة الدولية

إن معظم نظريات التجارة الدولية حاولت البحث عـــن أســـس التبـــادل التجاري المفيدة لكل طرف من أطراف التبادل، ومن ثم حاولت الإجابة علـــى عدة أسئلة مهمة منها، شروط تقسيم العمل الدولى وتخصص الدول فى مختلف أوجه النشاط الاقتصادي، كيفية توزيع الفوائد التى يحققها تقسيم العمل الدولى، أو التخصص الدولى، ثم ما الأسباب التى تقف وراء تقسيم العمل الـــدولى، أى أسباب تخصص كل دولة فى إنتاج بعض السلع دون بغضها الأخر ؟[1]

وإذا كان أدم أسميث Adam Smithوديفيد ريكاردو David Ricardo وجون استيورت ميل John Stuart Millهم أول من قدموا تحليلاً وافيـــاً لتقسيم العمل الدولى، حيث أوضح سميث أهمية تقسيم العمـــل ســـواء علـــى محيط الأسرة الواحدة أو محيط الدولة، ثم على محيط الدول جميعاً وارجـــع تلك الأهمية إلى اختلاف النفقة المطلقة لإنتاج السلع بين الدول، وبناءً علـــى ذلك تتخصص الدولة (أ) فى إنتاج السلعة التى تكون نفقة إنتاجها الكلية أقـــل من نفقة إنتاج نفس السلعة فى الدولة(ب)، وتتخصص الدولة(ب)فـــى إنتـــاج السلعة التى تكون نفقة إنتاجها أقل من إنتاجها فى الدولة(أ)، وبذلك تستفيد كل دولة من التخصص الدولى[2]، ولكن ماذا يكون الحل لوكانت إحدى الدولتين محرومة من كل ميزة مطلقة فى إنتاج أى سلعة مهما كانت بالمقارنة بالدول

---

1)- د. أحمد جامع،"العلاقات الاقتصادية الدولية "،الجزء الأول، الطبعة الأولـــى، المطبعـــة العربية الحديثة،القاهرة، 1979،ص15 وما بعدها.

2)- راجع:

- Adam. Smith. "An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations". Oxford university press. 1998. p.76.

الأخرى، بمعنى أن تكون النفقة المطلقة لإنتاج السلعتين أقل فى الدولة الأولى من الدولة الثانية؟، لم يجب أدم أسميث عن هذا السؤال.

وتعين الانتظار حتى جاء ريكاردو David Ricardo بنظريته، النفقة النسبية أو النفقة المقارنة، التى فسرت قيام التجارة بين هاتين الدولتين، على الرغم من أن أحدهما يتمتع بميزة مطلقة فى إنتاج السلعتين.

وفسر ريكاردو قيام التجارة بينهما رغم ذلك على فكرة اختلاف النفقة النسبية بين إنتاج السلعتين، فعلى الرغم من تمتع إحدى الدولتين بميزة مطلقة فى إنتاج السلعتين إلا أنة من المفيد فى هذه الحالة أيضا أن تتخصص كل دولة فى إنتاج سلعة معينة واستيراد الأخرى، وذلك إذا كانت هذه الميزة أكبر فى إحدى السلعتين منها فى السلع الأخرى[1]. إذ أن التميز فى السلعتين لايكون على ذات المستوى عادة، بحيث يكون إحداها أكبر من الأخرى، فتكون مصلحتها فى هذه الحالة التخصص فى إنتاج السلعة ذات الميزة الأكبر[2].

ومن ثم يمكن القول أن أدم أسميث وريكاردو قد أجابا على سؤال لماذا تقام تجارة بين الدول سواء لاختلاف النفقة المطلقة أو النسبية لانتاج السلعة.

إلا أنة يبقى سؤال هام أيضاً، هو لماذا هذا الاختلاف فى النفقات؟، وهو ما حاول الاجابة عليه هيكشر ومن بعده أولين Heckscher-Ohlin من خلال نظرية جديدة أطلق عليها النظرية الحديثة فى التجارة الدولية أو النظرية

---

1 - راجع:

-David. Ricardo. "On the principles of political economy, and taxation", Penguin. 1971, p.55.

2 - الدولة فى هذه الحالة تكون كأمهر جراح فى تخصصه وفى نفس الوقت هو أمهر ممرض، فيكون من مصلحته أن يتخصص فى إجراء العمليات الجراحة ويترك الوظيفة الأخرى لمن هو أقل كفاءه منه، لمزيد من التفصيل راجع، د. عبد الباسط وفا، مشكلات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007، ص45.

السويدية، وتقوم هذه النظرية على عدة أفكار مؤداها أن سبب قيام التجارة الدولية بين الدول. هو مدى وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج (عمل وطبيعـة ورأس مـال) وبالتالى تتخصص الدول فى إنتاج السلع التى يتوافر لديها عناصر إنتاجها، ومن ثم إذا كانت الدولة تتمتع بوفرة نسبية فى عنصر العمـل ورأس المـال فـسوف تتخصص فى إنتاج السلعة التى تعتمد بصفة كبيرة على هذين العنـصرين مثـل السلع الصناعية[1]. ومفاد هذه النظرية، أن الدولة الغنية نسبيا في عنصر العمـل (مصر) تقوم بالتخصص في إنتـاج وتـصدير الـسلعة كثيفـة العمـل نـسبيا (المنسوجات)، وتستورد السلعة كثيفة رأس المال نسبيا (الآلات) وتقوم الدولة ذات الوفرة النسبية في عنصر رأس المال، بتصدير الآلات واسـتيراد المنـسوجات. وبالتالي يتحدد نمط التخصص والتبادل الدوليين. وترجع هذه النظرية الفروق في الأسعار النسبية للسلعة ومن ثم الميزة النسبية بين الدول، إلي الفروق في تـوافر عوامل الإنتاج (بما يترتب عليها من وفرة نسبية في احد العوامل وندرة نسبية في العامل الإنتاجي الأخر). أي أن هذه الفروق هى التي تحدد الميزة النسبية ونمـط التجارة الدولية.

ومن ثم فإن وفرة عامل من عوامل الإنتاج أو ندرته هو الذى يحـدد نوع السلعة التى تنتجها الدول أو تستوردها، والسؤال الأن ما أوجه الارتبـاط بين هذه النظريات وبين الاستثمار الأجنبي المباشر الذى تمارسـه الـشركات دولية النشاط ؟، يمكن القول أن هذه النظريات خاصةً الحديثة منها تركز أساسا على تمتع أحدى الدول بوفرة فى أحد عوامل الإنتاج عن دولة أخرى خاصـةً رأس المال والعمل، وهو ما تتمتع به الشركات دولية النـشاط، وعلـى ذلـك

-Pomfret. Richard W. T. "International trade: an introduction to theory and policy". Blakwell. p.37.

- Alan M. Rugman, and Alain Verbeke. "Multinational enterprise and national economic policy" Edward Elgar. 1992, p.124.

تفضل هذه الشركات تصدير هذه العناصر بدلاً من تصدير المنتجات سعياً وراء تحقيق أقصى عائد ممكن فى الخارج.

ومع التسليم بصحة الفروض التى قامت عليها نظريات التجارة الدولية إلا أنها لم تستطيع أن تقدم تفسيراً كاملاً لعمليات الاستثمار الأجنبي المباشر الذى تقوم به الشركات دولية النشاط، فهى لم تعط سبباً كافياً لتفسير انتقال رأس المال فى شكل استثمار مباشر بدلاً من الاستثمار المالى، كما أنها لم تعطى تفسيراً كافياً لسعى الشركات دولية النشاط للاستثمار المباشر فى الخارج بالرغم من أنها قد تتعرض للعمل فى ظل علاقة غير متساوية مع منافسيها فى الدول المضيفة، فضلاً عن تعرضها لتحمل بعض المخاطر السياسية.

المبحث الثانى

نظريات الاستثمار الأجنبى المباشر

فى محاولة البحث عن تفسير لوجود الشركات دولية النشاط، ركــزت هذه النظريات على الشركة ذاتها، الخصائص والمميزات التى تملكها الشركة، لمعرفة أسباب نشوء وازدهار هذه الشركات، وسوف تتناول الدراسة أهم هــذه النظريات، على النحو التالى:

المطلب الأول : نظرية دورة حياة المنتجcycle product theory

المطلب الثانى : نظرية ملكية المزايا الاحتكارية

المطلب الثالث : نظرية الانتخاب الانتقائى Eclectic Paradigm

المطلب الرابع : نظرية تسعير الصفقات Transaction cost

المطلب الأول

نظرية دورة حياة المنتج Cycle Product Theory

ويرجع الفضل فى هذه النظرية إلى Raymond Vernon وتفترض النظرية أن حياة أى منتج يمكن تقسيمها إلى ثلاث مراحل هى:

أولاً: مرحلة المنتج الجديد The new product وهى مرحلة ابتكار المنتج وهى تتم غالباً أن لم يكن دائماً، وفقاً لنظرية دورة حياة المنتج، فى الدول المتقدمة.

ثانياً: مرحلة ازدهار أو اكتمال المنتج maturing product The وفيها يتم التوسع فى الإنتاج داخل السوق المحلية للدولة المنتجة والاتجاه إلى التصدير الى الدول المتقدمة الأخرى، ولكن نتيجاً لزيادة الحواجز والقيود الجمركية وغير الجمركية التى تفرضها الدول المستوردة، وارتفاع تكلفة النقل كنسبة من ثمن المنتج تتجه الشركات إلى الاستثمار المباشر فى دول متقدمة إخرى [1].

ثالثاً: وأخيرا مرحلة نمطية المنتج Standardized Product Theوفيها ينتقل جزء من الإنتاج والاستهلاك إلى الدول الأقل تقدماً، حيث الحاجة إلى التفاعل بين المنتجين والمستهلكين أقل، الإنفاق على البحوث و التطوير أقل، كما أن تكنولوجيا الإنتاج تصبح فى هذه المرحلة نمطية ولا تحتاج إلى عمالة ماهرة، ويصبح الإنتاج عن طريق خطوط الإنتاج، التى تحتاج إلى عمالة غيرماهرة، هو النمط السائد.

إذاً نظرية دورة حياة المنتج لفرنون تفترض أمرين:

---

(1) راجع:

-Raymond Vernon. "international investment and international trade in the product cycle". Quarterly journal of economic, 80, 1966. P. 190-207.

1- ظهور المنتج الجديد فى الدول المتقدمة.

2- انتقال موقع الإنتاج من الدول المتقدمة فى المرحلة الأولى إلـــى الدول الأقل نمواً فى المرحلة الثالثة.

وهى تفسر ظهور المنتج فى الدول المتقدمة ثم انتقاله إلـــى الـــدول الأقل تقدماً فى المراحل التالية لانتشار المنتج بثلاثة أسباب:

أولاً: بالنسبة لجانب الطلب، فإن ارتفاع تكلفة وحدة العمل فى الدولة المتقدمة يؤدى إلى خلق طلب على السلع الاستثمارية الموفرة لعنصر العمل، كذلك فإن ارتفاع الدخول فى هذه الدول يؤدى إلى خلق الطلب على الـــسلع المعمرة، والتى توفر أيضا من استخدام العمالة.

ثانياً: على جانب العرض فإن زيادة الإنفاق على البحوث من أجـــل التوصل إلى منتجات جديدة بالاضافة إلى الوفرة النسبية فى عدد الباحثين فى الدول المتقدمة، جعلها تملك ميزة نسبية كبيرة فى ابتكار منتجات جديدة.

ثالثا: تفاعل قوى العرض والطلب والتغيرات السريعة فى المنتجات الجديدة و سرعة الاتصال والتفاعل بين المنتجين والمستهلكين فى هذه الدول، يساعد على ظهور السلع الجديدة، والتى تنتقل بدورها من الدول المتقدمة إلى الأقل تقدماً.

المطلب الثانى

نظرية ملكية المزايا الاحتكارية

The Possession of Advantages Theory

ويرجع الفضل فى هذه النظرية إلى الاقتـــصادي شـــتيون هيمـــر Stephen Hymer حيث يرى أن السوق الذي يحدد بنيته احتكار القلةOligopoly سواء كان ذلك فى الولايات المتحدة أو فى العالم الرأسمالى ككـــل يـــدفع الـــشركات العملاقة إلى الاستثمار فى الخارج [1]، فعلى الرغم من أن الـــشركات دوليـــة النشاط حين تمارس نشاطها فى الخارج تواجه ظروفاً مغايرةً عن تلـــك التـــى تواجهها فى حالة استثمارها فى وطنها، من حيث النظم القانونية والاقتـــصادية والسياسية والثقافية، بالإضافة إلى بعض القيود التى قد تفرضها حكومات الدول المضيفة، كالقيود على بعض الأنشطة أو فرض التأميم أو المصادرة أو غيـــر ذلك من المخاطر الأخرى. إلاَّ أن ذلك لم يمنع الشركات دولية النـــشاط مـــن الاستثمار فى الخارج. ويرجع السبب فى ذلك فى رأى هيمـــر إلـــى المزايـــا التعويضية التى تتمتع بها الشركات دولية النشاط والتى تسمح لهـــا بالمنافـــسة وفق شروط متساوية مع الشركات الوطنية.

---

1 - راجع:

Hymer, S. H. (1960): "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment". PhD Dissertation. Cambridge press. 1976.

-Hymer, S. H. "*The Multinational Corporation*", edited by R. B. COHEN *et al.*, Cambridge.Cambridge University Press. 1979, p.33.

- Hymer. S. H. and ROWTHORN. R. (1970). "Multinational corporations and international oligopoly: the non-American challenge, in The International Corporation", edited by C. P.Kindleberger, Cambridge, M.A. MIT Press.

وقد ذكر هيمر العديد من المزايا التى تتمتع بها هذه الـــشركات مثـــل إمكانية الحصول على عوامل الإنتاج بنفقة أقل، أو استخدام تكنولوجيا متقدمــــة فى الإنتاج، أوشبكة كبيرة للتسويق أوالدراية الإدارية، ويضيف كيند لبرجـــر Kindleberger مزايا أخرى كالاسم التجارى و المهارات التسويقية وبراءات الإختراع وتعدد مصادر التمويل، وإدارة على درجة عالية من المهارة. فضلا عن وفورات الحجم و فورات تنوع الإنتاج وإقتصاديات التكامل الرأسى.

و يرى هيمر أنه إذا كانت الشركة تمتلك مثل هذه المميزات فانهـــا تفضل أن تستغل هذه المميزات بنفسها بدلا من تمنح الغير حق استغلال هذه الميزات، بالتالى تفضل أن تقوم بالاستثمار المباشر عن طريق فروع مملوكة لها بدلا من منح الغير ترخيص بإستغلال ما تملكه من المزايا [1].

وسبب ذلك يرجع إلى أن الترخيص قد يجلب على الشركة بعـــض المشاكل منها:

أولاً: فقد يؤدى الترخيص إلى جعل الشركة المرخص لها منافس قويا للشركة مانحة الترخيص خاصة اذا كان عدد الشركات التى تعمل فى ذات المجال.

ثانياً: الشركة المرخصة تفقد قدرتها على التحكم فى السعر وبالتالى الـــربح نظراً لأنَّ الشركة المرخص لها مستقلة عن الشركة مانحة الترخيص.

ثالثاً: هناك مشكلة تقييم الرخصة فقد يختلف الطرفان المرخص والمـــرخص له على مسألة تحديد قيمة العقد خاصة اذا كان موضوع الرخصة منتج جديد

وقد وجهت إلى هذه النظرية بعض الانتقادات أهمها أنها لـــم تعـــط أسباباً كافيةً لوجود الشركات دولية النشاط فى كثير من الصناعات التنافسية

1- راجع :

- Hymer. S. H. (1960): "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment", Op. cit, p.45.

مثل النسيج والسيارات وغيرها. على أساس أنها تفسر وجود الشركات دولية النشاط من خلال فكرة احتكار القلة للسوق. وعدم المنافسة بين الشركات، هو السبب الرئيس لظهور الشركات دولية النشاط.

أما نيكر بوكر، فيركز فى نظرية oligopolistic reaction علـــى الفعل ورد الفعل من جانب الشركات دولية النشاط -شركات احتكار القلـــة — كلا فى مواجهة الأخر.

حيث يرى أن الشركات التى تسيطر على صناعة معينة أو منـــتج معين تكون فى حالة صراع مع بعضها بحيث أن أىخطوة تمثل توسع مـــن إحداها عن طريق إنشاء فرع جديد فى الخارج مـــثلا يمثـــل دافعـــا لبـــاقي الشركات للقيام بخطوة أكبر أوعلى الأقل مساوية لها، وبالتالي فإن التوسعات التى تجريها إحدى الشركات عن طريق إنشاء فرع لها أو شركة منتسبة لها فى الخارج، يجبر باقى الشركات التى تعمل فى ذات المجال على الاستثمار فى الخارج.

ولكن يلاحظ على هذة النظرية أنها لـــم تقـــدم إلا تفـــسيراً جزئيـــا للاستثمار الأجنبي المباشر، فضلا عن أنها لم تقدم تفـــسيرا لقيـــام الـــشركة الأولى للاستثمار فى الخارج، أىلم تعط أسباب قيام الـــشركات بالاســـتثمار إبتداءً فى أسواق الدول الأجنبية، فهى لم تقدم إلا تفسيراً للحركة الدفاعية التى تقوم بها الشركات الأخرى المتنافسة، أىأنها حاولت تفسير رد الفعل من قبل بعض الشركات لقيام الشركات المنافسة لها بالاستثمار فى الخارج، لكنها لـــم تفسر الفعل الأول وهو قيام الشركات بالاستثمار ابتداءً. كما أنها لم تحدد على نحو قاطع أهداف تلك الشركات من استثمارها فى الخارج.

المطلب الثالث

نظرية الانتخاب الانتقائى Eclectic Paradigm

يرجع الفضل فى هذه النظرية إلـــى الاقتــصادى John Dunning وتقوم هذه النظرية فى تفسيرها لنشوئها للشركات الدوليـــة، علـــى أســـاس امتلاكها ثلاث مميزات أساسية هى التى تدفعها إلى الاستثمار فى الخـــارج، وهذه المميزات هى، مميزات الملكية و الموقـــع و الذاتيـــة ,Ownership Location, Internalization

أولا:مميزات الملكية Ownership Advantages

وهى عبارة عن الميزات والقدرات التى تستمدها الشركة مما تملكه مـــن أصـــول ماديـــة ومعنويـــة خاصـــة بهـــا Firm Specific Advantages(FSAs) والتى تمدها بالميزة التنافسية والتى تؤهلها للنجـــاح فى خلق مكانه لها بالأسواق التى تعمل بها، ومن أمثلة ذلك وفورات الحجم، كفاءة الإدارة، تنوع الإنتاج، العلامة التجارية، العمالة المدربة، القدرة علـــى التسويق والنفاذ إلى الأسواق الخارجية والقدرة على التوقع واستغلال الفرص التسويقية والاستفادة من الإنتاج العالمى والنفاذ إلى الموارد الطبيعة والقـــدرة على التكيف مع المتغيرات الهيكلية[1].

ومع نمو الشركة سوف تبحث عن فرص جديدة واضـــافية لزيـــادة الربح أو الريع من خلال (FSAs)، ويلاحظ فى بداية الأمر نمو الـــشركة

1- راجع:
- Dunning. John H. "International Investment: selected readings", Penguin. 1972. p.45.

داخل السوق المحلية، ولكن مع الوقت فإن فرص الانتشار الــداخلى ســوف تستنفد، مما يدفع الشركة نحو الاستثمار فى الخارج لمزيد من النمو[1].

وعند دخول الشركة إلى الأسواق الأجنبية، تعانى الشركة الدولية من بعض الظروف غير المواتية ــ عوائق ــ بالمقارنــة بالــشركات المحليــة المنافسة. على الأقل فى الفترة الأولى من دخولها. وهو ما يتطلب منهــا أن تكون على قدر عال من المنافسة و أكثر تلائما مع الظروف الداخلية للدولــة المضيفة من حيث الثقافة المحلية ونمط الإنتاج السائد والهيكــل الــصناعى والمتطلبات الحكومية وغيرها من إشتراطات أخرى. وعلى الجانب الاخــر فإن الشركات المحلية تتمتع نسبيا ببعض المميزات إذا ما قورنت بالشركات القادمة من الخارج. مثل وجود عملاء محلين، مــوردين، بالاضــافة إلــى المعرفة بالاجراءات و المتطلبات القانونية والإداريةالاخرى.

لذلك فإن الأمر يتطلب من الشركات دولية النشاط حتى تتمكن مــن النجاح فى النفاذ إلى و البقاء فى الأسواق الأجنبيــة أن يكــون لــديها مــن المميزات ما يؤهلها للتغلب على هذه الصعوبات [2].

1- راجع:

- Dunning. John H, "The Multinational Enterprices", Oxford University Prss. 1983, p.13.
-Dunning. John H, "The globalization of business: the challenge of the 1990s", Routledge.
- Dunning, John H, "Making globalization good: the moral challenges of global capitalism", Oxford University Prss,2003.

2- راجع :

- Dunning, John H. "International Investment: selected readings", Op.cit, p.48.

ثانياً: المميزات الداخلية Internalization Advantages

عندما تمتلك الشركات الكبيرة العديد من المميزات -مثــل المعرفــة التكنولوجيةــ الخبرة الإداريةــ العلامات التجارية. وتريد أن تستثمر هــذة الامكانيات الكبيرة فإن السؤال الذى يطرح نفسه هل تقوم هــذه الــشركات باستغلال هذة المميزات بنفسها أى من خلال فروع مملوكة لها ؟. أم تقــوم باستغلال هذة المميزات من خلال الآخرين. كبيع هذه المميزات أو بيع الحق فى إستغلالها عن طريق التحالفات الاستراتيجية، أو التراخيص بالاستغلال أو عن طريق وكلاء أو غير ذلك من عقود الاستغلال.

أن الإجابة على هذا السؤال تتوقف على أهمية وقيمــة مــا تملكــه الشركة من مميزات وقدرات، وهو بدوره يتوقف على أمرين:

1- وجود سوق منافسة كاملة يضمن للشركة الحصول على الــسعر العادل لما تملكة يغطى ما أنفقته بالإضافة إلى تحقيق ربح معقول.

2 - وجود أليات تضمن للشركة إذا ما أردت أن تتنازل عن حقهــا فى استغلال هذ الحقوق إلى شركة أخرى الرقابة والمتابعة لمنــع اســتغلال حقوقها وضبط أىتجاوزات من قبل المتنازل اليه.

فقد تنفق الشركة ملايين الدولارات للحصول إلى منــتج معــين أو تطوير منتج أو اكتشاف وسيلة تسهل أو تخفض من تكاليف الحــصول هــذا المنتج، كإبتكار مركب كيميائى معين أو إبتكار طريقة جديــدة لإنتــاج هــذ المركب. فإذا ما قامت شركة أخرى بإنتاج هذا المركب أو اســتخدام هــذه الطريقة دون الحصول على ترخيص من الشركة المنتجة فإن ذلك يعرضــها للخسارة الكبيرة.

ولذلك وعلى الرغم من وجود العديد من الاتفاقات على المستوى الدولى والإقليمى، إلا الشركات مازالت فى كثيرمن الأحيان تفضل أن تقوم بإستغلال إمكانياتها من خلال فروع تابعة لها، يكون لديها القدرة على التحكم والسيطرة عليها.

ثالثاً: مميزات الموقع Location Advantages

وهو ما يعنى المميزات التى تحصل عليها الشركات العالمية من خلال عملها فى الدول، ومن الأمثلة الواضحة على ذلك نقل بعض الانشطة كثيفة ال استخدام للعمالة إلى دول جنوب شرق آسيا والمكسيك نظرا لانخفاض الأجور هناك، وأيضا نقل الانشطة بالقرب من الأسواق الكبيرة، مثل السوق الصينية الواسعة.

كذلك نقل مراكز الإدارة من دول تفرض ضرائب مرتفعة إلى أخرى تفرض ضرائب منخفضة، كنقل مراكز إدارة بعض الشركات من فرنسا والسويد إلى المملكة المتحدة نظراً لارتفاع الضرائب فى هذة البلاد بالمقارنة بالمملكة المتحدة، كذلك توطين بعض مراكز الابحاث بالقرب من مراكز الابحاث والجامعات العريقة للاستفادة منها.

وبشكل عام يمكن القول أن هذه المميزات تشمل، تكاليف المدخلات مثل أجور العمال، إنتاجية العامل، حجم ومواصفات السوق، تكاليف النقل، البعد عن أو القرب من الأسواق الاساسية، البعد عن الدولة الأم للشركة، الهيكل الضريبى وعنصر المخاطرة، والتوجه العام نحو الاستثمار الأجنبى المباشر، وهيكل المنافسة الداخلية فى الصناعة المتعلقة بنشاط الشركة.

وتعتبر هذه النظرية من أكثرالنظريات قبولا، فى مجال تفسير وجود الشركات دولية النشاط، حيث جمعت هذه النظرية بين العديد من العوامل التى يمكن أن يعزى إليها وجود الاستثمار الأجنبى الذى تقوم به الشركات دولية النشاط.

المطلب الرابع

نظرية تسعير الصفقات Transaction cost

وقد صاغ هذة النظرية كلا من بوكلى buckly و كاسون Casson ورجمان Rugman وقـد أطلقـو علـى هـذه النظريـة Transaction cost/Internalization theory نظرية تسعير الصفقات أو كما يطلق عليها البعض تكوين الأسواق عبر الحدود الوطنية، وهم يرون أن الشركات دولية النشاط نشأت لتنظيم الاعتماد المتبادل بين المؤسسات والشركات الموجـودة فى أكثرمن دولة[1].

فالشركة تستهدف من توسعاتها الخارجية تكوين أسواق لهـا عبـر الحـدود الوطنية المختلفة أى دمج الأسواق المحلية والخارجية لبعض المنتجـات فـى سوق عالمية للشركة.

وذلك يحدث عندما يكون تنظيم الاعتماد المتبادل بين المؤسسات الموجودة فى أكثرمن دولة، أكثركفاءة داخل الشركة عنه إذا ما تم من خلال السوق.

يحدث ذلك عندما يكون هناك نقص فى هذا السوق، وهو مـايطلق عليه Market Imperfections سواء من حيث المعلومـات أو المعرفـة التكنولوجية أو الدراية الفنية، وبالتالي يؤدى ذلك إلى عدم وجود سوق دولى منتظم، يسوده المنافسة، للمنتجات الوسـيطة مثـل البحـوث والمعلومـات والمعرفة التى قد لا يوجد لها مثيل فى التجارة الدولية، مما يجعل الـشركة

---

1 - راجع:
- Casson. Mark. "The Theory oh the Firm", Edward Elgar Pub., 1996,p.37.
Casson. Mark. "Transaction Costs and the Theory of Multinational enterprise", London, Macmillan,1982,p.33.

تتمتع بحرية كاملة فى تحديد ثمن هذة المنتجات الوسيطة، مما يعظـم مـن أرباحها. [2]

وعلى ذلك فإن النقص فى سوق العمل أو المنتج هو الـذى بـرر توسع الشركات عبر حدودها الوطنية، وذلك من خلال اسـتغلال الميـزات النوعية التى تتمتع بها هذه الشركات سواء كانـت معرفـة تكنولوجيـة أو مهارات إدارية أو غير ذلك، عن طريق تداولها داخلياً بين مختلـف فـروع الشركة، كذلك النقص فى سوق السلعة الناتج عن فرض بعض القيود التى قد تفرض من جانب الحكومات المختلفة، وتستطيع الشركة التغلب عليها عـن طريق استبدال عمليات الاستثمار المباشر بالتجارة الدولية[1].

ويذهب البعض الآخر إلي أن ارتفاع الأجور وعدم مرونة الـسوق فى الدول المتقدمة خاصةً فى الولايات المتحدة الأمريكية بسبب نظام احتكار القلة يجعل من الصعب على الشركات الاحتكارية أن توسـع مـن نطـاق سيطرتها على السوق الداخلية، وبالتالى لا يبقى أمامها لكـى تحـافظ علـى وجودها واستمرارها إلا أن تتجه إلى إنشاء وحدات إنتاجية خـارج دولهـا الأم[2].

---

(2)– راجع: د.محمد عبده إسماعيل "الشركات المتعددة الجنسية و مستقبلها فى الدول الناميـة مع الإشارة إلى مصر" مرجع سبق ذكرة ص 95

1 - راجع:

- Bukley and M.C.Casson, "The Economic Theory of the Multinational Enterprise", London, Macmillan, 1985, p.62.

2 - راجع:

- UN Library on Transnational Coprations, "The Theory of Transtional Corporationas", London, Routledge, 1993, p.322.

فالاتجاه إلى عالمية الإنتاج وفقاً لهذه النظرية يجئ كنتيجة لضغوط يفرضها الهيكل الاقتصادي الذى يعمل المشروع فى إطاره داخل حدود الدولة الأم.

ويمكن القول بصفة عامة أن هناك سببان لظاهرة عالمية الإنتاج:

أولهما: اتجاه معدل الربح إلى الانخفاض فى الدول الأكثرتقدماً.

ثانيهما: اختلاف مستويات درجات النمو الاقتصادي فى الدول المختلفة بما يترتب على ذلك من اختلاف معدلات الأجور على المستوى العالمى.

وعلى ذلك فالشركات دولية النشاط تسعى من بين ما تسعى إلية من وراء استثماراتها فى الخارج إلى:

أولاً: تخفيض المخاطر، حيث يمكن للمنشأة تخفيض المخاطر التى تتعرض لها عندما يكون معامل الارتباط بين عوائد استثماراتها ضعيفاً وهو الأمر الذى يتحقق عندما تقوم هذه الشركات دولية النشاط باستثماراتها فى العديد من الدول، على عكس الاستثمارات المحلية التى يكون معامل الارتباط بينها قوى نتيجة لتعرض الشركات لنفس الظروف داخل الدولة الواحدة، أما على النطاق الدولى فمن غير المتوقع أن تكون الدورات الاقتصادية للدول متوافقه أوتسير على نفس الوتيرة، أى لا يمكن أن يكون معدل الارتباط بين اقتصاد دولتين مختلفتين قوياً، هذا الأمر من شأنه أن يجعل للتنويع والتوزيع الدولى أثاره المحمودة على تقليل حجم المخاطر.

ثانياً: الرغبة فى الاستفادة من النمو الكبير فى السوق العالمية للسلع والخدمات ورغبة الشركات الكبرى فى المحافظة على حصتها فى هذه السوق.

ثالثاً: المنافسة العالمية ورغبة الشركات فى المحافظة على أسواقها الدخلية، لذلك تتجه الشركة إلى الاستثمار فى الخـــارج كخطـــوة دفاعيـــة، للمحافظة على أسواقها المحلية، Follow The Competitor.

رابعاً: تخفيض التكلفة عن طريق إنشاء فـــروع لهـــا قريبـــة مـــن المستهلكين.

خامساً: تجنب بعض العوائق الجمركية وغير الجمركية التـــى قـــد تتعرض لها الشركة إذا ما قامت بخدمة السوق عن طريق التصدير، وذلـــك عن طريق الإنتاج داخل هذا السوق، ويمكن التدليل علـــى ذلـــك بالاتحـــاد الأوروبى، فالشركات المقامة خارج الاتحاد وتريد التـــصدير لإحـــدى دول الاتحاد تخضع للرسوم الجمركية وغيرها من الرسوم الأخرى، فى حـــين أن الشركات المقامة داخل دول الاتحاد والتى ترغب فى التصدير إلى أى مـــن دول الاتحاد لاتخضع لمثل هذه القيود.

سادساً: رأت الشركات التى تملك التكنولوجيا المتطورة أنه ليس من الحكمة أن تمنح الغير حق استغلال هذه التكنولجيا عن طريـــق التـــرخيص، وأنه من الأفضل للشركة أن تقوم بذلك بنفسها بإنشاء فروع لها فى الخارج.

وترى الدراسة أن تفسير وجود الشركات دولية النشاط يمكن إسناده إلى فكرة "تعظيم الربح " فالهدف الأساسى من إنشاء الشركة بـــل والـــسبيل الوحيد لبقائها واستمرارها هو تحقيق الربح.

فالشركة فى سبيل المحافظة على وجودها وإستمراها تكون مضطره إلى التوسع فى نشاطها سواء أكان هذا التوسع أفقيـــاً أو رأســـياً داخليـــاً أو خارجياً.

ولكن السؤال الآن لماذا تتجه الشركات إلى الاستثمار فى الخـــارج؟ ولماذا الاستثمار المباشر وليس التصدير أوالترتيبات العقدية مثلاً ؟.

فى الواقع يمكن الإجابة على ذلك بالاستناد إلى قانون تناقص الغلـــة Diminishing returns فالشركات تبدأ أولاً بالتوسع داخليا فى الدولة الأم، سواء عن طريق التوسع فى الفروع القائمة أو إنشاء فروع جديـــدة داخـــل الدولة، وتستمر عملية التوسع هذه طالما أنها تحقق ربح للـــشركة، *مرحلـــة تزايد الغلة*، إلى أن ترى الشركة أن أى توسعات جديدة لن تحقق أية ربـــح للشركة، مرحلة ثبات ثم تناقص الغلة، وعندها تبدأ الشركة فى النظـــر إلـــى السوق الخارجية.

و عندها يتم طرح السؤال لماذا الاستثمار المباشر وليس التصدير ؟ هنا مبدأ الربح هو الذى يحكم هذه المسألة، فإذا رأت الشركة أن من الأفضل لها أن تخدم السوق الأجنبية عن بعد، التصدير، فإنها تقرر التصدير إلى هذا السوق، أما إذا رأت الشركة أن الأفضل، من حيث الربحية، أن تخـــدم هـــذا السوق مباشرة فإنها تنشىء فروع لها داخل هذه الدولة.

ولكن ما الذى يجعل الشركات تستثمر فى دولة دون الأخرى، فـــى الواقع ، الأمر يخضع لعدد من الاعتبارات الاقتصادية وغيـــر الاقتـــصادية، وإن كانت الأخيرة فى بعض الأحيان أكثرتأثيراً.

فبجانب العوامل الاقتصادية مثل، حجم النـــاتج القـــومى الإجمـــالى ونصيب الفرد منه، درجة الانفتاح على العالم، حجم السوق، المستوى الفنى للعمالة، شكل الجهاز المصرفى......، هناك العوامل السياسية التى فى كثيـــر من الأحيان تكون هى الحاكمة لقرار الاستثمار.

المبحث الثالث

الدوافع الاستثمارية المتعلقة بالشركة

هناك عدة أسباب تنبع من داخل الشركة تساهم فى إعطاء نظرة كلية شاملة لظاهرة نمو الشركات دولية النشاط واتخاذ قرارها بالاستثمار خارج حدود دولتها الأم، من هذه الأسباب ما يتعلق بطبيعة نشاطها، ومنها ما يتعلق بسوق العمل وأيضا الرغبة فى النمو والمنافسة، وبجانب العوامل الداخلية المتعلقة بالشركة ذاتها هناك عوامل خارجية تتصل بالدولة المضيفة للاستثمار أو الدولة الأم قد تدفع الشركات نحو التوسع فى استثماراتها خارج حدودها الاقليمية[1]، وعلى ذلك فسوف تتم معالجة الدوافع الاستثمارية المتعلقة بالشركة على النحو التالى:

أولاً:الأسباب الداخلية كدافع للاستثمارات الخارجية

هناك عدة أسباب تنبع من داخل الشركة تساهم فى إعطاء نظرة كلية شاملة لظاهرة نمو الشركات دولية النشاط واتخاذ قرارها بالاستثمار خارج حدود دولتها الأم، من هذه الأسباب ما يتعلق بطبيعة نشاطها، ومنها ما يتعلق بسوق العمل وأيضا الرغبة فى النمو والمنافسة:

1- طبيعة النشاط:

يمكن القول أن طبيعة نشاط الشركة قد يفرض عليها ضرورة الاستثمار خارج حدودها الأقليمية، فبعض المنتجات مثلاً سريعة التلف وبالتالي لا يمكن نقلها من مكان إلى أخر دون أن يلحقها العطب، ولذلك تلجأ الشركات التى تنتج

---

1 -راجع:

-Paul Bracken،"The Multinational Corporation Today", Yale School of Management، Working Paper Series OB-o6,2001

هذه السلع إلى تقريب أو نقل مراكز الإنتاج إلى مراكز الاستهلاك، مثـــال ذلـــك الشركات التى تعمل فى منتجات الألبان كشركة نسلة Nestle، كذلك الـــشركات التى تعتمد فى إنتاجها على مواد سريعة التلف كتلك التى تعمل فى مجال تصنيع وتعليب بعض الخضروات التى يتعذر نقلها لمسافات طويلة يتعين عليها أن تقيم فروع لها فى مناطق إنتاج هذه المواد مثل شركة ينيلفر Unilever، كذلك هناك بعض المنتجات التى لا تتحمل أسعارها نفقة تصديرية عالية لذلك تتجه الشركات إلى تصنيعها بالقرب من مناطق استهلاكها، مثل شركة ألفالافـــال Alfa Laval السويدية التى اضطرت بسبب ارتفاع نفقة تصدير منتجاتهـــا مـــن الـــصهاريج والأنابيب إلى تصنيع هذه المنتجات فى الخارج فى أماكن الطلب عليها.

2- حجم السوق المحلى:

الشركات عموماً يمكن تشبيهها مجازاً بالكائن الحى الذى ينشأ صغيراً ثم يكبر داخل رحم الأم (دولتها الأم)، ثم يضيق به المكان فيبحث عن مكان أوســـع للحياة والنمو وهو يفعل ذلك مضطراً وإلا سوف يموت، هذا الأمر ينطبق علـــى الشركات دولية النشاط حيث تبدأ نشاطها داخل دولتها الأم ثم توسع فى إنتاجهـــا حسب احتياجات السوق وحجمه ثم بعد فترة يعجز السوق عـــن اســـتيعاب كـــل منتجات الشركة وحجم إنتاجها، ولذلك تتجه الشركة أما إلى التصدير إلى الخارج أو الاستثمار فى الخارج، وتفضل الشركات دولية النشاط الكبرى الاستثمار عن التصدير [1].

---

1 -يمكن القول بأن هذا السبب كان وراء اتجاه بعض الشركات الأوروبية إلى الاستثمار عبر حدودها الوطنية،مثل شركة إمبريال للصناعات الكيماوية البريطانية،حيث أشار إلى هذا سيريل بيتز CYRIL PETTS المدير العام للفروع الخارجية للشركة بقوله أن الشركة لا يمكن أن تحافظ على مكانتها بين شركات الكيماويات إذا اقتصرت على سوق المملكة المتحدة ذا الـ55 مليون نسمة،كذلك الحال بالنسبة لشركة نـــستلة السويـــسرية نجـــدها

3- سوق العمل.

السعر النهائي لأى سلعة يتوقف على عدة عناصـــر (الطبيعـــة _ رأس المال المنظم _والعمل) بل أن بعض السلع يتوقف سعرها النهائي بشكل كبيرعلى عنصر العمل و يتأثر_السعر _ بالارتفاع أو الانخفاض فى مـــستوى الأجـــور وبمدى توافر العمالة وإنتاجيتها، وهوالأمرالذى دفع بعض الشركات دولية النشاط إلى توطين بعض فروعها فى الدول التى يتوافر بها عنصر العمـــل (الـــرخيص والماهر) خاصة إذا كانت الدولة الأم تعانى نقص فى العمالـــة أو ارتفـــاع فـــى المستوى العام للأجور، و هوالأمر الذى نلاحظه بالنسبة للعديد مـــن الـــشركات دولية النشاط سواء اليابانية أوالأوربية التى نقلت عملياتها الإنتاجية إلى كل مـــن هونج كونج و كوريا الجنوبية و تايوان وسنغافورة.

كذلك الحال بالنسبة للشركات الأمريكية التى نقلت جـــزءاً كبيـــراً مـــن نشاطها إلى المكسيك و الفلبين حيث العمالة الوفيرة والأجور المنخفضة. حيث أن الدول المتقدمة التى تنتمى إليها هذه الشركات تفضل انتقال رؤوس الأموال إلـــى هذه الدول التى يتوافر فيها عنصر العمل و لاتسمح بانتقال العمالة إليها فالعولمة لها معنى خاص لدى هذه الدول فهى تعنى من وجهة نظرها ـــالدول المتقدمة ــ الحراك الحر وغير المقيد للسلع و رؤوس الأموال أما الحراك الحر وغير المقيد لقوة العمل فمحل نظر، فإذا كان مسموحا لرأس المال والسلع أن تقتحم الأسواق والحدود دون أى عقبات، فقوة العمل غير مسموح لها بذلك [1].

=اضطرت إلى الاستثمار فى الخارج لاسباب عديدة أهمها،ضيق الـــسوق السويـــسرية وانخفاض عدد السكان

1- راجع: د. رمزى ذكى."الاقتصاد السياسى للبطالة تحليل لأخطـــر مـــشكلات الرأســـمالية المعاصرة" الناشر عالم المعرفة للنشر،1997، ص 226.

ثانياً: الأسباب الخارجية كدافع للاستثمارات الخارجية

بجانب العوامل الداخلية المتعلقة بالشركة ذاتها هناك عوامـــل خارجيـــة تتصل بالدولة المضيفة للاستثمار أو الدولة الأم قد تدفع الشركات نحو التوسع فى استثماراتها خارج حدودها الأقليمية.

1- سياسة الدولة الأم:

قد يكون من مصلحة الدولة الأم ذاتها وليس الشركة فقط التوســـع فـــى الاستثمار خارج حدودها الأقليمية، مما يدفعها إلى تشجيع الشركات التى تنتمـــى إليها إلى نقل جزء من استثمارتها خارج حدودها، نظرا للفوائد العديدة التى تعود عليها سواء أكانت فى شكل فتح أسواق جديدة و بالتالى زيادة حجـــم تجارتهـــا الدولية أوتيسير حصولها على المواد الخام بأسعار معتدلة مما يكـــون لـــه أثـــر إيجابى على ميزان مدفوعاتها فضلا عن زيادة الثقل السياسى لها على المـــسرح الدولى وتعتبر الولايات المتحدة الأمريكية هى أكثرالدول التى استعملت العديـــد من الوسائل لتشجيع شركاتها على الاستثمار فى الخارج.و كان ذلك عقب انتهاء الحرب العالمية الثانية. فبعد أن تعهدت الولايات المتحدة بإعادة إعمار ماخربتـــه الحرب فى كل من أوربا واليابان قامت بمنح القروض، بجانب خطة مارشـــال، لإعمار تلك الدول ولكن بعد فترة لاحظت الولايات المتحدة أن الإنتاج الصناعى فى معظم تلك الدول ظل فى مستوى إنتاج عـــام 1938، أى فتـــرة مـــا قبـــل الحرب،فضلا عن أن ضعف كلا من الجنية الإسترلينى و الفرنك الفرنسى فـــى ذلك الوقت كان له أثره فى بطء عملية التنمية.

لذلك فكرت الولايات المتحدة الأمريكية فى وسائل أخرى لإمداد أوربـــا بوسائل مساعده أكثر، ومن ثم بدأت التفكير فى تـــشجيع تـــدفق الاســـتثمارات المباشرة الأمريكية إلى تلك الدول، و لكن الشركات الأمريكية كانت تخشى مـــن المجازفة بأموالها واستثماراتها فى تلك الدول للعديد من الأسباب، منها ما يتعلق

بالتوتر العسكرى الدولى السائد فى ذلك الوقت وموقف بعض الحكومات المعادى لرأس المال الأجنبي، وعدم الاستقرار السياسى فضلا عن ظهور فكرة التـأميم والمصادرة وبعض المعوقات الأخرى المتعلقة بغياب عوامل البنية التحتية، مـن طرق جيدة و طاقة كهربائية وصحة وخدمات مصرفية، التى تعد شرطا أساسيا للاستثمار.

وإزاء هذه المخاوف التى ساورت الشركات دولية النشاط من الاستثمار فى الخارج برزت فكرت ضمان مثل تلك الاستثمارات من جانب الحكومة الأم. وليست حكومة الدولة المضيفة. و كان للولايات المتحدة الأمريكية، نظـرا لمـا تتمتع به من ثقل سياسى وعسكرى، السبق فى ذلك فأصدرت قـانون التعـاون الاقتصادي فى عام 1948 الذى بموجبة تم إنشاء نظـام ضـمان الاسـتثمارات الأمريكية فى غرب أوربا ضد مخاطر منع تحويل العملة من الدول المضيفة لهذه الاستثمارات، ثم أدخلت عدة تعديلات على هذا القانون لتوسع من نطاق تطبيقـه المكانى تاره وتضيق منه تارة أخرى، إلى أن استقر فى النهايـة علـى الـدول النامية فقط، كذلك أدخلت عليه عدة تعديلات من حيث حجم المخاطر التى تغطيها فأصبح يغطى مخاطر نزع الملكية والمصادرة، ومخـاطر الحـرب و مخـاطر الثورة والعصيان المدنى، وغيرها من المخاطر الأخرى. طالما لم يكـن هنـاك غش أو خطأ جسيم من جانبا المستثمر.[1]

كذلك يمكن أن تؤثر السياسة المالية للدولة الأم فى تشجيع الشركات التى تنتمى إليها فى الاستثمار عبر حدودها الوطنية و ذلك عن طريق منح قـروض بشروط ميسرة أو معاملة ضريبية جيدة حتى تجنبها الازدواج الضريبى.[2]

---

(1) راجع: د. إبراهيم شـحاته."الـضمان الـدولى للاسـتثمارات الأجنبيـة " دار النهـضة، القاهرة،1971 ص13ص14.

(2) راجع د. عصام الدين مصطفى بسيم."النظام القانونى للاستثمارات الأجنبية الخاصة فـى الدول الأخذة فى النمو " دار النهضة، القاهرة،ص46

2- سياسة الدولة المضيفة:

خلال السنوات القليلة الماضية حدث تحول كبير فى مواقـف حكومـات الدول _خاصة النامية منهاـ إزاء الاستثمار الأجنبي المباشر، فحتى منتـصف الثمانينات كانت العديد من الدول تنظر إلى الشركات دولية النشاط النشاط بتشكك وارتياب، وكانت تجنح إلى تقيد حرية عملها عن طريـق فـرض قيـود علـى المجالات التى يمكن أن تعمل بها، وأيضا فرض قيود على تحويـل الأربـاح و إعادة رأس المال إلى الخارج -الدولة الأم - وغيرها من القيود الأخرى، غيرأن الوضع على النقيض الآن حيث نجد الدول النامية ترحب بالاسـتثمار الأجنبـى المباشر كما أنها حررت بقدر كبير قواعدها و لوائحها فى هذا الخصوص.

ففى الفترة من 1991 ــ 1997، كان نحو 94 % من مجمـوع 750 تغيير فى النظم التى تتبعها الدول النامية فيما يتعلق بالاستثمار الأجنبى المباشـر كان فى اتجاه تهيئة بيئة أكثرتوائما للشركات الدولية، و تشمل التعديلات تـذليل العقبات التى تعوق أعمال الشركات دولية النشاط.كتحريـر الأسـواق لتحقيـق المنافسة الكاملة، السماح للشركات الدولية بالعمل فى معظم قطاعات الاقتـصاد، تخفيف القيود على تحويل الأرباح وإعادة رأس المال إلى الوطن، التسوية فـى المعاملة مع الشركات المحلية .

بل أن بعض الدول تقرر معاملة أفضل للفروع المنتسبة لشركات دوليـة بمعنى أنها تنتفع بحوافز ليست متاحة للمنتجين المحليين، وإلغاء القيود التى كانت مفروضة على الشركات دولية النشاط فى الوصول إلـى أسـواق رأس المـال المحلية، إلغاء التأميم والمصادرة، الاتجاه إلى الخصخصة بما فى ذلك الشركات المنتسبة الأجنبية التى أممت من قبل، الإصلاح فى النظم القانونية خاصة المتعلقة بالملكية الفكرية، عقد العديد من معاهدات الاستثمار الثنائية خاصة فـى الآونـة الأخيرة فمن مجموع المعاهدات التى أبرمت حتى عام 1997 وعـددها 1513

نجد أن ثلثين هذه المعاهدات عقد فى التسعينات، حيث نجد أن 153 معاهدة عقدت فى عام 1997 وحده، و هذه المعاهدات لايتم إبرامها بين الدول المتقدمة والنامية فحسب بل أيضا بين هذه الأخيرة بعضها بعضاً[1].

ويمكن القول بأن هذه الإجراءات التى تتبعها الدول النامية لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر الذى تقوده الشركات دولية النشاط قد ساهم بشكل كبير فى جذب المزيد من صافى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر لها، فقد ازداد من متوسط قدره 20 مليار دولار سنويا خلال الفترة من (1983 -1988) إلى متوسط قدره 93 مليار دولار عام 1995 و بلغ 149 مليار دولار عام 1997 ثم وصل 266 مليار عام 2000 ثم 334 مليار عام 2005 كان نصيب أفريقيا منها عام 30 مليار دولار، وبنظرة عامة إلى نصيب أفريقيا من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة على مستوى العالم ككل نجد نصيب إفريقيا ما زال محدوداً لم يتعدّ نسبة 3% من صافى التدفقات عام 2006 مقارنة بـ20% لدول شرق وجنوب شرق آسيا[2].

---

1 - راجع:

-UNCTAD. World Investment Report" Promoting Linkages", New York and Geneva. 2001. p. 254.

2 - المرجع السابق ص 255.

الباب الثانى

استراتيجية الاستثمار فى الأسواق الدولية

تمهيد:

عندما تبدأ الشركة فى التفكير فى الاستثمار خارج دولتها الأم، فعليها أن تحدد أولاً: أى سوق دولية ترغب فى الاستثمار فيه. ثانياً: أى طريقة للـدخول سوف تتبعها. أخيرا: أى استراتيجية للتسويق ستعتمد عليها.

وعندما تتخذ الشركة قرارها بالاستثمار فى الخارج، تقوم بتقدير المنـاخ الاستثماري فى الدولة التى تنوى الاسـتثمار فيهـا. و يـشمل تقـدير المنـاخ الاستثمارى العديد من العناصر أهمها: الاستقرار الـسياسى، الـنظم القانونيـة، الاستقرار النقدى ومعدل التضخم، الموقف مـن تحويـل الأربـاح، وتـصفية الاستثمار، وأخيرا القوانين والنظم الضريبية.

وبعد أن تقوم الشركة بتقييم المناخ الاستثمارى فى البلد المعنـى تقـوم بتحليل المنافسة عن طريق ما يسمى " بحساب المنافسة " و تبدأ بتحليل الهيكـل التنافسى والتكنولوجى و الصناعى.(خصائص الصناعة، مجـالات الـصناعة، خطوط الإنتاج الكبرى. و نموالإنتاج فى السنوات العشرة الأخيرة، واتجاهـات التصدير والاستيراد والشركات المنافسة المحلية و الأجنبيـة). حتـى تـستطيع الشركة تحديد إمكانية حيازة مركز احتكاري، وتضع الشركات الكبـرى أهميـة كبيرة لحساب المنافسة والحصول على مميزات احتكارية فى الأسواق المحلية.

وبصفة عامة يمكن القول أن هناك ثلاثة طرق للدخول للأسواق الدولية تتمثـل فى، **أولاً**: التصدير Exporting، أى خدمة السوق من الخارج، وهو قد يتم أما عن طريق وكلاء أم موزعين يقف دورهم عند مجرد توزيع السلع والمنتجـات التى تصدرها الشركة.

ثانياً: الاستثمار المباشرDirect Investment: ويكون عن طريق أما :

أ- إنشاء تسهيلات إنتاجية جديدة Greenfield ، فى السوق المعنية بما تحتوية من أصول مادية، آلات ومعدات، وأصول منعوية، تكنولوجيا متطورة ومهـــارة إدارية وعمالة مدربة وعلامة تجارية.

ب) عن طريق إقامة شركات مشتركةJoin Venture سواء مع القطاع الحاص أم العام فى الدولة المعنية.

ج) وقد يكون الاستثمار المباشر عن طريق الاستحواذ على أو الانـــدماج مـــع مشروعات قائمةMerger and Acquisition.

ثالثاً: الترتيبات التعاقدية، Arrangement contractual كوسيلة للنفـــاذ إلـــى الأسواق الأجنبية.والتى قد تأخذ شكل:التراخيص Licensing، عقـــد الامتيـــاز Franchise، عقـــــود الخـــــدمات Service Contracts، عقـــــود الإدارة Management Contracts، عقود تسليم المفتاح Turn-Key contracts، أو عقود التصنيع، Manufacture Contracts

ويمكن القول أن هناك العديد من العوامل التى تؤثر فى قرار الـــشركة بتحديد استراتيجية الدخول، قد تكون داخلية أىتتعلق بالشركة ذاتها، أو خارجية تتعلق بالسوق المراد النفاذ إليه أو الدولة الأم للشركة.

فإذا ما اتخذت الشركة قرارها بالاستثمار فى الخارج وحـــددت صـــيغة الملكية وشكل الاستثمار وبدأت الحياة تدب فى الفرع أوالشركة التابعة لها، تأتى مرحلة التعامل بين الشركة الأم والشركة الوليدة إذ غالبا ما تكون هناك بعـــض العمليات التجارية سواء كان موضوعها سلعاً أم خدمات، تتم بين هذه الـــشركات التابعة وبعضها البعض أو مع الشركة الأم. و تتمتع الشركة الأم بحرية اتخـــاذ القرار النهائى فيما يتعلق بتحديد مستوى أسعار السلع والخدمات التـــى تقـــدمها

للشركات التابعة لها هذا من ناحية، أو بين هذه الشركات بعضها بعض من ناحية أخرى. وذلك تبعاً للسياسات والتفضيلات التى تضعها لتحقيق أهــدافها الكليـــة. الأمر الذى يظهر أهمية دراسة أسعار التحويل.

وسوف تعالج الدراسة هذه الموضوعات من خلال الفصول التالية:

الفصل الأول: طرق الاستثمار فى الأسواق الدولية.

الفصل الثانى: منظمة التجارة العالمية وتدعيم المنافسة العادلة فى التجارة .

الفصل الثالث: أسعار التحويل والمعاملة الضريبية للشركات دولية النشاط .

الفصل الأول

طرق الاستثمار فى الأسواق الدولية

تطمح الدول المضيفة للشركات دولية النشاط أن تؤدى هذه الشركات دوراً فى عملية النمو الاقتصادي والتنمية، وذلك عن طريق ما تجلبه إلى الاقتصاد المتلقى من موارد لا يمكن تداولها تجارياً فى الأسواق إلا بصورة منقوصة، ولا سيما التكنولوجيا والدراية الإدارية، والوصول إلى شبكات الإنتاج الدولية، والنفاذ إلى الأسواق الكبرى وأسماء العلامات التجارية.

وتتعدد صور الاستثمارات الأجنبية، فهى قد تأخذ شكل الاستثمار المباشر، إنشاء مشروعات جديدة، الاستحواذ أوالاندماج فى مشروعات قائمة، الترتيبات العقدية، أو شكل الاستثمار غير المباشر عن طريق الاستثمار فى حافظة الأوراق المالية.

وسوف يقتصر البحث على طرق الاستثمار المباشر. وعلى ذلك فقد تم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: العوامل المؤثرة فى اختيار طريقة الاستثمار.

المبحث الثانى: الاندماج والاستحواذ.

المبحث الثالث: أثر الاندماجات والاستحواذات على المنافسة فى الأسواق المضيفة.

المبحث الأول

العوامل المؤثرة فى إختيار طريقة الاستثمار

عندما تقرر الشركة الاستثمار فى الخارج يتعين عليه اختيار طريقة الدخول إلى السوق المرغوب الاستثمار فيه، الاستثمار أم التصدير من الخارج، واذا ما اختارة الاستثمار فيكون السؤال، إستثمار مباشر أو غير مباشر، واذا كان الاستثمار مباشر يكون السؤال أى طريقة ستتبعها الشركة، إقامة مشروعات جديدة، أو يكون الدخول عن طريق شراء مشروعات قائمة بالفعل "الاستحواذ".

هناك عوامل عديدة تحكم الشركة عندما تحدد طريقة الدخول، منها عوامل خارجية تتعلق بحجم السوق المراد الدخول اليه، هيكل التنافسية فى هذا السوق، ومدى توافر عناصر الإنتاج ثم المناخ العام للاستثمار فى الدولة المراد الاستثمار فيها، وقد تتعلق هذه العوامل بالدولة الأم للشركة المستثمرة، وقد تكون هذه العوامل داخلية تتعلق بالشركة ذاتها وسوف نتناول أهم هذه العوامل.

أولاً: هيكل وحجم السوق:

إن حجم السوق الحالى والمتوقع فى الدولة المعنية، له تأثير واضح فى تحديد طريقة الدخول، فالأسواق الصغيرة يكون التصدير عادة هو الطريقة المفضلة للنفاذ اليها، من خلال الموزعين أو الوكلاء، وقد تختار الشركة النفاذ عن طريق الترخيص أو بعض الترتيبات التعاقدية الأخرى، على العكس تفضل الشركة النفاذ عن طريق فروع مملوكة لها اذا كان حجم السوق فى الدولة المعنية كبير.

هيكل تنافسية السوق المحلية فى الدولة المعنية، له أهمية كبيرة فـى تحديد طريقة الدخول، حيث تتدرج تنافسية السوق من سوق المنافسة الكاملـة حيث يوجد عدد كبيرمن المنتجين والمستهلكين بحيث يصعب على أيمنهمـا التأثير على السوق مع حرية الدخول والخروج من السوق وحرية المعلومات عن السوق، ثم سوق احتكارالقلة Oligopolisticحيث يسيطر عدد قليل من الشركات على السوق، وأخيرا الأسوق الاحتكاريـة Monopolisticحيـث تسيطر شركة واحدة على السوق.

فإذا كانت السوق المعنية سوق تنافسية، أيوجود عـدد كبيـر مـن المنافسين، فإن الشركة تفضل الدخول للسوق عن طريق التصدير، بينما تفضل الدخول عن طريق الاستثمار المباشر إذا كان يسيطر على السوق عدد قليـل من المنافسين حيث تكون فرص تحقيق أرباح عالية فى مثل هذه الأسواق.

ثانياً: عناصر الإنتاج فى الدولة المعنية:

حيث يمكن القول أن كمية وجودة وتكلفة المواد الأولية والعمالة والطاقة والبنية التحتية من اتصالات ونقل وموانىء، لها تأثير قوى فى تحديـد طريقـة الدخول، فانخفاض تكلفة عناصر الإنتاج يجعل من المفضل للـشركات الدوليـة الاستثمار عن طريق إقامة مشروعات جديدة، ولعل من العناصر المهمـة التـى تنظر إليها الشركات دولية النشاط عنصر العمل، فالـسعر النهـائي لأى سـلعة يتوقف على عدة عناصر (الطبيعة _ رأس المال المنظم _والعمل) بل أن بعض السلع يتوقف سعرها النهائي بشكل كبيرعلى عنصر العمل و يتـأثر_الـسعر _ بالارتفاع أو الانخفاض فى مستوى الأجور وبمدى توافر العمالـة وإنتاجيتهـا، وهوالأمر الذى دفع بعض الشركات دولية النشاط إلى توطين بعض فروعها فى الدول التى تتوافر بها عنصر العمل (الرخيص والماهر) خاصة إذا كانت الدولة الأم تعانى نقص فى العمالة أو ارتفاع فى المستوى العام للأجـور، و هـوالأمر الذى نلاحظه بالنسبة للعديد من الشركات دولية النشاط سواء اليابانية أوالأوربية

التى نقلت عملياتها الإنتاجية إلى كل من هونج كونج و كوريا الجنوبية و تايوان وسنغافورة.

ثالثاً سياسة الدولة المضيفة:

هناك اتجاه عام الآن بين مختلف الدول المتقدم منها والنـــامى، يتعلــق بأهمية الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى تحقيق التنمية، لذلك اتجهــت معظــم الدول إلى تهيئة المناخ نحو جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، وفتح الطريق أمام الشركات دولية النشاط لإقامت مشروعات جديدة، إلا أنه يمكــن القــول أن الأمر فى النهاية لا يتوقف فقط على السياسة التشجيعية التــى تنتهجهــا الــدول المضيفة، حيث يتوقف الأمر على عناصر أخرى منها: حجم النـــاتج المحلـــى الإجمالى، ونصيب الفرد من الناتج الإجمالى، وإسهام كل قطـــاع فـــى النـــاتج الإجمالى، كذلك معدل الاستثمار فى هذه الدولة، قيمة الـــصادرات والـــواردات، عبء وحجم الدين العام الخارجى والداخلى، سعر الفائدة سعر الصرف، التوازن فى ميزان المدفوعات.

حيث أن الخلل المزمن فى ميزان المدفوعات قــد يــؤدى إلـــى تقييــد الواردات، خاصة فى الدول النامية، كذلك قد يتبعه تخفيض قيمة العملة، كل هذه المتغيرات لها تأثيرها على طريقة الدخول، فوضع قيودعلى الـــواردات قــد لا يشجع الدخول عن طريق التصدير، بل قد يحفز مع عوامل أخرى على الاستثمار المباشر بإقامة مشروعات جديدة.

رابعاً: طبيعة النشاط:

يمكن القول أن طبيعة نشاط الشركة قد يفرض عليها ضرورة الاستثمار خارج حدودها الإقليمية، فبعض المنتجات مثلاً سريعة التلف وبالتالي لا يمكــن نقلها من مكان إلى آخر دون أن يلحقها العطب، ولذلك تلجأ الشركات التى تنــتج هذه السلع إلى تقريب أو نقل مراكز الإنتاج إلى مراكز الاستهلاك.

المبحث الثانى

الاندماج والاستحواذ

فرضت التيارات المتنامية من العولمة تحديات جديدة على الـشركات دولية النشاط فى كافة القطاعات فى كل من الدول المتقدمة والنامية، ذلك أنها أدت إلى زيادة حدة المنافسة التى تواجهها الشركات فى الأسـواق العالميـة والمحلية كنتيجة لرفع الحواجز بين الدول وتحرير التجارة، و قد أدى ذلـك بالشركات إلى محاولة ابتكار أنماط متنوعة من العلاقات يمكن من خلالهـا التعايش مع العولمة المتزايدة.

فبعد أن كانت العلاقة بين الشركات تتمثل أساساً فى أطرالاسـتثمارات المباشرة أو التجارة فى السلع والخدمات، امتدت لتشمل أدق التفاصيل مثـل عمليات التصنيع، وأنشطة البحث والتطوير وخصائص الأسواق، وذلك فـى صورة اندماجات واستحواذات أوتحالفات استراتيجية، و فى الوقت المعاصر أصبحت الاندماجات والاستحواذات أكبر مكون للاستثمار الأجنبى المباشـر فى العالم، حيث نمت قيمة الاندماجات والاستحواذات من 153 مليار دولار فى بداية التسعينيات إلى تريليون دولار عام 2000 ويرجع هذا التغير إلـى انخفاض تكلفة التعاملات نتيجة للثورة التكنولوجية واتساع دائرة الاتصالات، مما أدى إلى انخفاض شديد فى تكلفة الإنتاج، وكان ذلك متزامناً مع زيـادة معدلات الخصخصة وخفض درجة تدخل الحكومات ورفع الحواجز والقيود على انتقال السلع و رؤوس الأموال. مما ساعد على إيجـاد بيئـة مـشجعة للاندماج بين الشركات.

وعلى ذلك فقد تم تقسيم هذا المبحث على النحو التالى:

المطلب الأول: تعريف الاندماج والاستحواذ

المطلب الثانى: تحليل لدوافع الاتجاه نحو الاندماجات الاقتصادية.

المطلب الثالث: التوزيع الجغرافى لأنشطة الاندماج والاستحواذ العالمى.

المطلب الرابع: التوزيع القطاعى لعمليات الاندماج والاستحواذ فى العالم.

المطلب الأول

تعريف الاندماج والاستحواذ

أولاً تعريف الاندماج:

عَرَّف الفقه والقضاء اندماج الشركات بأنه اتفـــاق بمقتــضاها تتحــد شركتان قائمتان على الأقل فى شركة واحدة، يصبح لها شخصية معنوية جديدة بعد اتخاذ إجراءات التأسيس، أو أن تبتلع شركة يطلق عليها الشركة الدامجـــة شركة أخرى تسمى المندمجة و يطلق الفقة على الصورة الأولـــى الانـــدماج بطريقة المزج وعلى الصورة الثانية وهى الأكثرشـــيوعاً الانـــدماج بطريقـــة "البلع"([1]).

والاندماج قد يكون محلياً أودولياً أى بين شركتين كبيـــرتين " شـــركة تنتمى لدولة معينة و شركة أخرى تنتمى لدولة أخرى وقد أصبح هذا النوع من الاندماج الأداة المثلى لتكوين التركز الرأسمالى أوالطابع الاحتكاري الحـــالى للسوق الرأسمالى. ويشهد عالم اليوم العديد من عمليات الاندماج الكبرى التى تتم بين الشركات الصناعية العملاقة، أوالمؤسسات المالية الكبرى([2]).

---

1 -راجع: د. سمير الشرقاوى، " الشركات التجارية " دار النهضة العربية، 1987،ص176.

و د.أحمد محرز، الشركات التجارية " دار النهضة العربية، 1996،ص155.

2 - راجع:

-Sophie Claeys and Christa Hainz, " Acquisition versus Greenfield: the Impact of the mode of Foreign bank Entry on Information and= =Bank Lending Rates". European Central Bank، Working Paper series No 653, 2006.

-Cesar Calderon and Norman, " Greenfield vs. Merger and Acquisition: Does the Distinction Matter?", Central Bank of Chile، Working papers N,173، 2002.

والاندماج قد يكون: أفقياً وفيه تندمج شركتان تعملان فى نفس النشاط. أو راسياً وفيه تندمج شركتان تتكاملان رأسياً فى النشاط، أو مختلط وفيه تندمج شركتان لكل منها نشاطها، وبهذا تختلط أنشطها، وقد يكون الاندماج طوعياً وفيه يكون الاندماج باختيار حر وبقرار من الشركتيين أواجبارياً وهو الذى يفرض من السلطة المختصة، مثل الدمج بين البنوك بقرار من البنك المركزى على سبيل المثال.

ويمكن إرجاع عملية الاندماج بين الشركات إلى سنوات بعيدة مضت، حيث يمكن إرجاعها إلى نهايات القرن التاسع عشر، إلا أنها اشتدت منذ تسعينيات القرن العشرين حيث جاءت مصاحبة للنظام العالمى الجديد (العولمة الرأسمالية) ومصاحبة كذلك لنجاحات الدول المتقدمة فى تأسيس التكامل الاقتصادى الفعال (أوربا وأمريكا).

وأطلق على هذه الموجة الجديدة من الاندماجات تعبيرات مثل "حمى أو هوس" الاندماجات، لأن إيقاع وحجم هذه الاندماجات لم يسبق لها مثيل فى تاريخ التطور الرأسمالى الحديث ـــ نظراً للحجم الهائل للصفقات فضلاً عن عمليات الاندماج الرأسى و الأفقى التى تتم، فصفقة الاندماج بين City Corporation وهى أكبر المؤسسات المالية الأمريكية وبين شركة Travellers من أكبر مؤسسات النقل السياحية يجعل هذا النوع من الاندماج بين نشاط الشركتين فى شركة واحدة عملاقة، من الصعب منافستها وهو ما يدفع إلى تكوين احتكارات كبيرة على عكس ما يشاع عن تحقيق مزيد من المنافسة فى ظل اقتصاد السوق الحر ([1]).

1 – راجع: د. محمود عبد الفضيل، " مصر والعالم على أعتاب ألفية جديدة "، دار الشروق، القاهرة، 2001، ص 78.

هذا بالنسبة للاندماج الدولى، أما بالنسبة للاندماج الداخلى فهو الذى يتم داخل الدولة الواحدة بين شركتين محليتين فى نفس البلد، وهو يعد وسيلة من وسائل السيطرة على السوق داخل الدولة المضيفة. ومثال ذلك الاندماج الذى تم فى فرنسا، والذى آثار ضجة كبيرة فى ذلك الوقت، بين شركة فورد الفرنسية وهى شركة تابعة لمجموعة شركات فورد الأمريكية و بين شركة سميكا الفرنسية لصناعة السيارات، و فى مصر حدث العديد من الاندماجات الداخلية فى العديد من القطاعات أهمها قطاع البنوك و الاتصالات.

ثانياً: تعريف الاستحواذ:

يمكن تعريف الاستحواذ بأنه عملية، احتياز للسيطرة على مشروع قائم.أوسيطرة على أو شراء لأسهم شركة من قبل شركة أخرى (1)، و هو يتم من خلال أحد الطريقين الاتيين:

---

1 – وقد ورد تعريف مناسب للسيطرة فى الاتفاق العام للتجارة فى الخدمات، حيث ذهب الاتفاق إلى ان الشخص الاعتبارى يكون مملوكا أو مسيطرا عليه أو منتسبا لشخص اخر عندما يكون هذا الشخص مالكا لـ50 %من راس المال ملكية كاملة، او كان هذا الشخص يملك سلطة تسمية اغلبية المدربين فيه أو سلطة ادارة اعماله قانونا.وقد ورد تعريف اخر فى المادة الأولى من النظام الاساسى لمؤسسات المجتمع الكاريبى حيث عرفت الشركة المملوكة اوالمسيطر عليها أقليميا بانها "شركة يمارس فيها مواطنو دولتين عضوين على الأقل الإدارة والسيطرة عن طريق امتلاك حصص بقصد الربح ويتمتعون فيما بينهم بصفة مباشرة أو عير مباشرة بما يلى:

أ- الحق فى ممارسة أكثرمن نصف سلطة التصويت فى تلك الشركة.

ب- الحق فى تلقى أكثرمن نصف الأرباح التى يمكن أن توزعها تلك الشركة.

ج – الحق فى تلقى أكثرمن نصف رأس المال الموزع فى حالة تصفية أو تخفيض رلأس المال السهمى للشركة

راجع مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية، سلسلة دراسات الانكتاد النطاق و التعريف نيويورك و جنيف 1999 ص23

1- الاستيلاء "عنوه "على السيطرة على الـشركة القائمــة، أى دون شــرط الحصول على موافقة المساهمين.ويشبه البعض هــذه الطريقــة بالانقلابــات السياسية للسيطرة على مقاليد الحكم و يطلــق الفقــه الفرنــسى علــى هــذا الأســلوبLe Reinvestment De controle Par Subversion أى السيطرة بطريق الانقلاب ([1]).

2- السيطرة على الشركة عن طريق الاتفاق مــع المــساهمين أو مجموعــة المساهمين المسيطرين على الشركة (الطريقة السلمية وهو ما يطلق علية الفقه الفرنسى حوالة السيطرة La cession de controle)

والسيطرة على الشركة دون موافقة المساهمين _ الـسيطرة بطريــق الانقلاب _ تفترض ألا تكون الشركة خاضعة لما يسمى بــسيطرة الأغلبيــة، بمعنى ألا يكون المساهمون المسيطرون على الشركة مالكون لأكثرمن 50% من أسهم الشركة، لأنه فى هذه الحالة يصعب السيطرة علــى الــشركة دون موافقتهم ومن ثم فالأمر يتطلب أن تكون الشركة خاضعة لما يسمى ســيطرة الأقلية، وتسطيع الشركة الدولية فى سبيل محاولتها للسيطرة علــى الــشركة القائمة أن تطرق أبواب بورصات الأوراق المالية لــشراء و تجميــع أســهم الشركة المراد السيطرة عليها عن طريق الوسطاء أو شــركات السمــسرة أو بطريق الممارسة إلا أن الأمر يتطلب لكى تنجح هذه الوسيلة مرعاه أمرين:

أ : أن يتم شراء الشركة المراد السيطرة عليها فى وقت قصير و بطريــق لا يثير شكوك المساهمين حتى لا يشعرو برغبــة الــشركة الأجنبيــة فــى السيطرة على شركتهم فيعمدوا إلى عدم البيع أو شــراء أســهم الــشركة

---

1 - د. حسام عيسى، "الشركات المتعددة القوميات: دراسة في الأوجه القانونية والاقتــصادية للتركز الرأسمالي المعاصر"، مجلة العلوم القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق - جامعه عين شمس، يناير، 1976، ص. 409.

المعروضة للبيع أما لمقاومة انتقال السيطرة على الشركة إلـــى الـــشركة الأجنبية أو رغبة فى المضاربة على الأسهم و ارتفاع أسعارها.

ب : أن تتم عملية الشراء بطريقة لا تؤدى إلى ارتفاع أســعارها فـــى الـــسوق المالى كثيراً حتى لا ترتفع التكلفة المالية لعملية الاستيلاء على الـــسيطرة بدرجة قد ينؤ بها كاهل الشركة الدولية.

إلا أن يلاحظ أن الشركة الدولية قد تواجة عقبة فى سبيل السيطرة على الشركة القائمة، مثل عدم توافر عدد كاف من أسهم الشركة المراد الـــسيطرة عليها فى السوق المالى خاصة إذا كانت أحوال الـــشركة مزدهـــرة وأســـعار أسهمها فى إرتفاع مستمر لذلك تفضل الشركات دولية النشاط أسلوب مختلف للاستحواذ على الشركات القائمة. فبدلاً من العمل فى الخفاء تعلـــن الـــشركة الدولية عن رغبتها فى شراء الشركة المراد السيطرة عليهـــا وذلـــك بتقـــديم عرض عام وعلنى لمساهمى هذه الشركة لشراء ما لديهم من أسهم خلال فتره معينة و السعريحدد غالباً بأعلى من سعر الأسهم فى السوق المالى، ويعتبـــر العرض العام لشراء الأسهم من أهم أساليب التركز الرأسمالي التـــى تتبعهـــا الشركات دولية النشاط لفرض سيطرتها الاقتصادية سواء كان ذلـــك داخـــل الدولة الواحدة أو على المستوى العالمى.

وقد انتشرت هذه الوسيلة بشكل كبير الآن وأصبحت الصحف تفـــرد مساحات من صفحاتها بشكل دورى لنشر (عروض شراء الأسهم) وان كـــان هذا الأسلوب قد ظهر بشكل ملحوظ منذ بداية الستينات فى كل من الولايـــات المتحدة و إنجلترا وفرنسا. ففى داخل الولايات المتحدة الأمريكية بلـــغ عـــدد الشركات التى تم شراء أسهمها فى بورصة نيويورك أربعين شركة عام1964 ثم ارتفع هذا العدد إلى50 شركة عام 1965. وعلى الـــصعيد العـــالمى قـــد استخدمت الشركات الأمريكية الدولية هذه الطريقة بشكل مطرد للسيطرة على الشركات القائمة فى الدول التى تستثمر فيها. فعلـــى ســـبيل المثـــال تقـــدمت

الشركات الأمريكية بعرض شراء أسهم أكثرمن 20 شركة كندية فـــي عـــام 1964، و فى العام التالى تمكنت الشركات الأمريكية مـــن الـــسيطرة علـــى مجموعة من الشركات الكندية العاملة فى مجال الأغذية المحفوظة و الأدويـــة والأدوات الجراحية، والمعادن[1].

وفى فرنسا بدأ الأمر على استحياء ولكن سرعان ما انتـــشرت هـــذه الطريقة للسيطرة على الشركات القائمة حيث بدأ الأمر بمحـــاولتين للـــسيطرة على شركتين فرنسيتين عن طريق العرض العام لشراء الأسهم، ففـــى شـــهر إبريل 1966 تقدمت شركة فيات الدولية لصناعة الـــسيارات بعـــرض عـــام لشراء أسهم شركة سيمكا الفرنسية لصناعة السيارات ولم تكلل هذه المحاولـــة بالنجاح.

وفى شهر سبتمبر من ذات العام تقدمت شركة سان فرير الفرنـــسية بعـــرض لشراء أسهم شركة فرنسية أخرى هى شركة كونتوار لينير، إلا أن الأعـــوام التالية شهدت ازديادا مضطرا فى عدد هذه الحالات، كما هو موضح بالجدول التالى:

جدول رقم (2-1)

حالات عروض الشراء التى تمت فى فرنسا

السنة	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1985	1986
عدد الحالات	38	38	2	2	27	36	11	12

المصدر: د. يحيى عبد الرحمن "الجوانب القانونية لمجموعات الشركات عبر الوطنية" ص 463

1 - د. يحيى عبد الرحمن "الجوانب القانونية لمجموعات الشركت عبر الوطنية" دار النهـــضة العربية،1995، ص 453.

ولقد شهدت السوق المصرية سباقا محموما ومنافسة قوية بين عدد من الشركات العالمية للفوز بأكبر عدد من الشركات المعروضة للبيع ضمن برنامج الخصخصة (خاصة شركات الأسمنت) ويحيى هذا السباق ضمن حركة واسعة للاندماج والاستحواذ Take- overفى السوق المصرية فقد شهد عام 1999 ما يقرب من 47 حالة استحواذ كان النصيب الأكبر منها لشركات أجنبية استحوذت على شركات مصرية ولعل أهمها: قيام شركة (جلاسكو ويلكام) الشركة البريطانية العملاقة فى مجال الصناعات الدوائية بشراء 100% من أسهم شركة آمون للأدوية، كما قامت شركة(لافارج تيتان) الشركة العملاقة فى صناعة الأسمنت بشراء 95% من أسهم بنى سويف للأسمنت.كما قامتى شركة "بيرللى "الإيطالية بشراء 47% من شركة الإسكندرية للإطارات الكاوتش، و شركة(بلينا) الإيطالية أيضا بشراء 90% من أسهم شركة الدلتا للطوب الرملى، تقدم عدد من الشركات بعروض شراء لشركة أسمنت قنا، منها شركة سمبور البرتغالية وذلك فى عام 2007.

بعد عرض مجمل لتعريف الاندماج، بكل أنواعه الدولى والمحلى الإختيارى والإجبارى، الأفقى والرأسى، وكذلك الاستحواذ على الشركات، سواء عن طريق عروض الشراء من قبل الشركات الراغبة فى الشراء، أوعروض البيع من قبل حكومات الدول التى تتبنى برامج الخصخصة، أو من خلال الشراء من أسواق المال، يثورالتساؤل حول الدوافع التى تقف وراء هذه الموجه من الاندماجات والاستحواذات، وهو ما سوف تتناوله الدراسة فى المطلب التالى.

المطلب الثانى

تحليل دوافع اتجاه الشركات دولية النشاط نحو الاندماجات الاقتصادية

هناك العديد من العوامل التى تدفع الشركات دولية النشاط نحو الاندماج أو الاستحواذ على شركات أخرى، فقد يكون ذلك لرغبة الشركات فـــى تعزيـــز مكانتها داخل أسواقها المتسعة فى مواجهة شركات أخرى منافسة ســواء علـــى المستوى المحلى أوالإقليمى أوالدولى، و قد يكون الدافع أيضا هو ارتفاع تكاليف أنشطة البحوث والتطوير، كما فى شركات الدواء، و قد يكــون الغــرض مــن الاندماج والاستحواذ هو الحصول على تكنولوجيا جديدة متوفرة لــدى الــشركة المراد الاستحواذ عليها، أو تخفيض النفقات أو توزيع المخاطر وقد يكون الهدف من ذلك أيضا هو زيادة دخل الشركة و بناء قيمة مضافة للمساهمين ([1]).

و يمكن القول أن هناك دوافع رئيسية وراء الاندماجات والاســتحواذات التـــى تحققت:

1 – وفورات الحجم:Economies of Scale حيث تستطيع الشركة من خلال الاندماج أو الاستحواذ أن تقلل من ازدواجية الاقسام أو العمليات داخل الشركة وبالتالى تخفيض النفقات.

2– زيادة إيرادات الشركة، وحصة الشركة فى الـسوق Increase revenue Increase Market Share/ وهو يفترض أن الشركة قـد إسـتحوذت علـى منافس رئيسى لها، وبالتالى ضاعفت من حصتها فى السوق.

---

1 - راجع:

-UNCTAD. World Investment Report، "Cross-border Mergers and Acquisitions and Development", New York and Geneva, 2000,p. 237.

-Amy L.Palo,and Mansour Javidan. " Mergers and Acquisitions: Creating Integrative Knowledge", Blackwell,2001,p.23.

3-استغلال كل طرف للمزايا المتوفرة لدى الطرف الأخر و تحقيق أقصى استغلال ممكن لمجال أوابتكار تكنولوجى جديد، وهناك أمثلة كثيرة توضح ذلك من أهمها الاندماج بين شركة أميركا أون لاين America Online وهى من كبرى الشركات الأمريكية التى تقدم خدماتها على شبكة الإنترنت وشركة تايم وارنر Time Warner وهى من كبرى الشركات العاملة فى مجال وسائل الإعلام التقليدية(التلفزيون و السينما و الصحافة..... الخ)، وقد تم الاندماج بينهما برأسمال(360) مليار دولار للشركة الجديدة، لتصبح بذلك من أكبر الشركات فى هذا المجال، والسبب الحقيقى لهذا الاندماج هو استغلال كل شركة للمزايا المتوفرة لدى الطرف الآخر و تحقيق أقصى استغلال ممكن لمجال تكنولوجى جديد هو العمل على شبكة الإنترنت، فضلاً عن الامتدادات التى ستتحقق لهذه الشركة الجديدة فى القارة الأوربية ذات السوق الضخمة فى هذا المجال.

وعلى نفس الوتيرة الاندماجات التى حدثت بين شركات الأدوية العالمية. وأهمها ما تم بين مجموعة جلاسكو والتى اندمجت عام 1995 مع مجموعة شركات ويلكام البريطانية لتكون شركة جديد هى جلاسكو ويلكام GlaxoWellcome [1]، ثم اندماج هذه الأخيرة مع (سميث كلاين) البريطانية، لتكونا شركة جديدة هىGlaxoSmithKline برأسمال 189 مليار دولار وتسيطر على نحو 7% من مبيعات الدواء العالمية. و طبقاً لما أعلنته الشركة فإن رأسمالها سيصل إلي 1063 مليار دولار خلال ثلاث سنوات، سيخصص 400 مليون دولار سنوياً لميزانية الأبحاث، لتطوير عمل الشركة [2].

---

1 - راجع:

-The Economist. " After the Deal". Jan 7th 1999.

2 - راجع:

Financial times. Annule Reports service. Pharmaceutical and Health Care, 2006.

4- كون السوق أو القطاع الذى تعمل فيه الشركات، سوق أو قطاع يتطلب شركات كبيرة الحجم. ومن ثم فإن الدافع الحقيقى هنا يكون استجابة للأوضاع التى تمر بها السوق. و مثال ذلك الاندماجات التى تمت بين شركات النفط العالمية مثل شركتى بريتش بتروليمBritish Petroleum و"أمكو"Amoco البريطانيتين لتكوين شركة جديدة بلغت قيمتها السوقية ما يزيد على 176 مليار دولار (بعد عام واحد من الاندماج أسقط اسم أمكو من اسم الشركة الجديدة لتعود إلى British Petroleum ")، و كذلك الاندماج الذى حدث بين شركتى "موبل"Mobil و "إكسون" Exxon وغيرها من الاندماجات التى حدثت بين الشركات العاملة فى مجال البترول بهدف خفض التكلفة لدعم إمكانية المنافسة المحتملة. وقد شهد عام 1999أكبر موجة من اندماجات الشركات العاملة فى هذا القطاع، كدليل على أنها أتت نتاجاً للأوضاع التى شهدتها سوق البترول آنذاك [1].

5- الدافع الناتج عن جهود الدول الكبرى فى تغير هيكل السوق الدولية، حيث أعلن فى سويسرا عام 1998 عن اندماج أكبر مصرفين هناك فى مؤسسة واحدة لتصبح آنذاك ثانى أكبر مجموعة مصرفية فى العالم بعد مجموعة بنك أوف طوكيو ميتسوبيشى Mitsubishi UFJ Financial Group. و قد بلغ رأسمال هذة المؤسسة السويسرية المندمجة آنذاك ما يزيد على 57 مليار دولار. و فى العام التالى (1999م)، أعلن فى الولايات المتحدة عن اندماج بنك أوف أمريكا و تشيز بنك ثم أعلن فى نفس العام فى طوكيو عن تحالف ثلاثة من البنوك الكبرى لتشكل أكبر مجموعة مالية فى العالم.

---

1 - لمزيد من التفصيل يمكن مراجعة المواقع الآتية:

-http: www.bp.com/home.do?categoryId=1
-http: en.wikipedia.org/wiki/BP=

وإذا كانت هذه هى الدوافع الاقتصادية، فإن هناك رؤى أخــرى تــرى الدوافع غير الاقتصادية باعتبارها تمثل أهدافاً خفية غير معلنة تظل كامنة وراء الستار. ويأتى ذلك فى سياق تحليل آثار الشركات متعددة الجنسية، الاقتــصادية والاجتماعية والسياسية، بصفة عامة. بالإضافة إلى العوامل التى تدفع الشركات نحو الاندماج أو الاستحواذ على شركات أخرى هناك عوامل من شأنها أن تيسر عمليات الاستحواذ و الاندماج.

العوامل المؤثرة فى الاستحواذ والاندماج:

هناك عوامل عديدة مهددت الطريق أمام عمليات الاندماج والاســتحواذ التى تمت منذ تسعينيات القرن الماضى لعل من أهمهــا، النظــام الاقتــصادى العالمى، المنظمات الاقتصادية الدوليــة، التكــتلات الاقتــصادية المعاصــرة، التكنولوجيا الثورة العلمية المعاصرة.

النظام الاقتصادى العالمى، النظام المسيطر الآن هوالنظــام الرأســمالى الليبرالى، وهو نظام بدأ يسيطر على العالم منذ عام 1989 وهو العام الذى تفكك فيه الاتحاد السوفيتى، والنظام الرأسمالى يعبر عنه بأنه نظام السوق، يعنى ذلــك أنه النظام الذى يأخذ فيه السوق القرارالاقتصادى، وهو مــا يعنــى أن النظــام الرأسمالى هو نظام المنافسة، وتعنى المنافسة وجود عدد كبير من المتعاملين فى السوق، بائعين ومشترين، كما تعنى حرية الدخول والخروج منه، وهذا بــشرط إتاحة المعلومات عن السوق، فالنظام الرأسمالى هو نظام المنافسة وهذا من حيث التنظير فقط، فالتنظير له منطقه والواقع له ضغوطه، فلقد عانت الــدول التــى طبقت الرأسمالية من انتشار الاحتكارات، ومن متطلبات الاحتكارات الــسيطرة على الأسواق، وهذا هدف من أهداف الاندماج أو الاستحواذ، أيضا مــن نتــائج الاحتكارات الاستغلال، وهو مايتحقق فى صورة أرباح إحتكارية، وتحقيق أرباح غير عادية هو من المحرضات على الاندماج، أيضا من أهــداف الاحتكــارات

الأضرار بالمنافسين بل قد يصل الأمر إلى إخراجهم من السوق، وهـذا الأمـر هدف رئيسى للاندماج أوالاستحواذ، وهذه الأمور تؤدى إلى نتيجـة مفادهـا أن هناك تشابهاً بين الاحتكار والاندماج.

المنظمات الاقتصادية الدولية وعلى رأسها منظمـة التجـارة العالميـة World Trade Organisation لعبت دوراً هاماً فـى تحفيـز الانـدماجات والاستحواذات الدولية، فهى تهدف إلى تحرير التبادل التجارى من كل القيود التى تعوقه، ويمتد عملها إلى كل مايدخل فى التجارة الدولية، التجـارة فـى الـسلع، التجارة فى الخدمات، حقوق الملكية الفكرية، تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة، فهى تهدف لجعل العالم سوقاً واحداً، "السوق الكونية".وعندما يصبح العالم سـوقاً واحدة فإن الوحدات الاقتصادية المؤهلة للتعامل فيه هى الوحـدات ذات الحجـم الكبير، ولذلك فمن المقبول أن يستنتج أن منظمة التجارة العالمية بما تستهدفه من تحرير التبادل الدولى، وجعل العالم سوقاً واحداً، كانت من العوامل المحفزة على الاندماج بين الشركات الكبيرة، بل قد تكون من العوامل الرئيسية الفاعلة فى هذه الظاهرة [1].

أيضا يعتبر **التكامل الاقتصادى** [2]الذى ينتشر الأن فى بعـض منـاطق العالم وخاصة العالم المتقدم من العوامل التى حفزت حركة الاندماج التى اشتدت

---

1 – راجع: أستاذنا الدكتور خلاف عبد الجابر خلاف، "الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورهـا المعاصر"، دار النهضة العربية، 2005، ص 91 وما بعدها.

2 – يعرف التكامل الاقتصادى: بانه أى إجراء يستهدف إلغاء التمييز بين الوحدات الاقتصادية التابعة لدول مختلفة، وهو يتدرج من منطقة التجارة الحرة، الاتحاد الجمركى، الـسوق المشتركة، التحاد الاقتصادى،الى التكامل الاقتصادى الكامل، د. عبد الحكيم الرفـاعى، الرسوم الجمركية والتكتلات الاقتـصادية، الجمعيـة المـصرية للاقتـصاد الـسياسى والاحصاء والتشريع، القاهرة، 1969.

وتسارعت فى العقد الأخير من القرن العشرين والسنوات التى مضت من القرن الحادى والعشرين.

ويمكن القول أن البلاد المتقدمة التى نجحت فى التكامل الاقتصادى هى الـدول التى نشطت فيها حركة الاندماج والاستحواذ بين الشركات الكبيرة، وعليه يمكن القول أن نجاح التكامل الاقتصادى فى هذة الدول حفز الاندماج والاستحواذ بين الشركات الكبيرة فى هذه الدول.

البلاد المتقدمة بها نوعان من التكامل: تكامل بين الدول، وتكامل (اندماج) بـين الشركات. وهذا التكامل المزدوج يضاعف من مزايا التكامل.

أيضا فإن **التقدم التكنولوجى** يعتبر مـن العوامـل المحفـزة لحركـة الاندماج، بما وفره من سرعة وسهولة الاتـصال بـين الأسـواق وتقـصير المسافات بين الدول. كما أن التقدم التكنولوجى لـم يـسهل فقـط الاتـصال الجغرافى بين مناطق العالم المتباعدة، وبالتالى توسيع الأسواق أمام الـشركات دولية النشاط، ولكن سهل وقلل أيضا من تكاليف التنسيق والتعاون بين الفروع والشركات المنتشرة فى الدول المختلفة [1]. مما يسر على الـشركات دوليـة

---

1 – ويفسر البعض هذه الظاهرة بالاستناد إلى ما ذهب إليه آدم سميث من اهمية تقسيم العمل، حيث تتخصص كل دول فى إنتاج بعض العناصر أو المكونات فى حين تخصص الأخرى فى إنتاج البعض الأخرى، وما ينتج عن ذلك من فوائد تقـسيم العمـل للـشركات و المستهلكين. راجع:

Paul Rayment, "Intra-'industry' specialisation and the foreign trade of industrial countries", MacMillan London,, 1983, P.9.

ويستند البعض الآخر فى تفسير هذه الظاهرة إلى نظرية النفقـات النـسبية لهيكـشر-أولـين، ووضـعوا لـذلك نمـوذج أطلقـوا عليـه "Heckscher-Ohlin-plus-production fragmentation" وهو يقوم على مفهوم النفقات النسبية، حيث تتخصص كل دولة فى إنتـاج السلع أو المكونات التى تتمتع فى إنتاجها بميزة نسبية. راجع: =

النشاط امتلاك العديد من الفروع خارج دولتها الأم، هذه الفروع قد تنشئها الشركة الدولية أو قد تستحوذ عليها عن طريق شراء الشركات المحلية التى يتم خصخصتها نتيجة لتبنى غالبية الدول، خاصة النامية، لبرامج الإصلاح الاقتصادى التى يتبنها صندوق النقد والبنك الدوليين. أيضا تعتبر التكنولوجيا المتقدمة ذاتها سبب من أسباب الاندماج أو الاستحواذ. فرغبت الشركات دولية النشاط فى الحصول على تكنولوجيا متطورة تملكها إحدى الشركات المنافسة لها، تكون هى الدافع الأساسى للإستحواذ أو الاندماج. وهذا السبب هو ما يفسر جزء كبير من عمليات الاندماج والإستحواذ على الشركات العاملة فى مجال الأدوية والمستحضرات الطبية وكذلك الاندماجات والاستحواذات فى قطاع تكنولوجيا المعلومات[1].

Feenstra, Robert C. (1998), Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 12:4: 31-50, P.34-66.

1- راجع:

- Maj David R. King, "Investigating the integration of acquisition firms in High-technology industries implication for industrial policy", USAF, Washington DC, 2004, PP.260-284.

المطلب الثالث

التوزيع الجغرافى لعمليات الاندماج والاستحواذ العالمى

خلال الثلاثة عقود الماضية، ازدادت حركة الاندماجات والاستحواذت بشكل كبيرفى كل أنحاء العالم، سواء بين الشركات الوطنية أو الشركات المحلية والأجنبية، ووصل معدل الزيادة فى بعض السنوات إلى 43%، ووصلت قيمة عمليات الاندماج والاستحواذ إلى أكثرمن تريليون دولارعام 2000، وقد ارتفعت نسبتها من 2% من إجمالى الناتج العالمى عام 1980 إلى 8% عام 1999 [1]، و يعتبر الاندماج والاستحواذ مظلة أوسع للتحالفات بين الشركات، حيث يترتب عليه، الاستحواذ على أصول قائمة وتغير فى طبيعة الكيانات القانونية القائمة، ذلك تميزاً له عن تكوين أصول جديدة أو ما يطلق عليه Greenfield من خلال الاستثمار الأجنبى المباشر Foreign Direct Investment (FDI).

ويعتبر الاندماج والاستحواذ ظاهرة عالمية واسعة الانتشار، ازدات خلال عقد التسعينيات، وقد تميزت عملياته ببعض السمات الرئيسة الهامة، لعل أهمها كبر حجم الأنشطة الخاصة بهذه الاندماجات والاستحواذات، وذلك بدلالة عدد وقيمة هذه الاندماجات حيث زادت أعداد صفقات الاندماجات والاستحواذات بأكثر من خمسة أمثال خلال التسعينيات وخاصة النصف الثانى منها، حيث بلغت قيمة الاندماجات 792 بليون دولار فى عام 1999 مقارنة ل153 بليون دولار

1- راجع:

-UNCTAD. World Investment Report, "Cross-border Mergers and Acquisitions and Development", New York and Geneva, 2000,p55.

عـــام 1990 بمعـــدل نمـــو ســـنوى متوســـط قـــدرة 20% خــلال الفتـــرة من1990الى1999 [1].

وقد تركزت هذه العمليات (الدمج والاستحواذ) جغرافياً فى دول الاتحاد الأوربى والولايات المتحدة الأمريكية واليابان، حيث كانت الولايـــات المتحـــدة الأمريكية والمملكة المتحدة أكبر دول فى إتمام عمليات البيـــع والـــشراء حيـــث استحوذا معاً فى عام 1998على نصيب يصل إلى 53% من إجمـــالي عمليـــات البيع عبر الحدود، و46% من إجمالى عمليات الشراء لهذه الأنشطة وذلك مقارنة بحصص 35%، 33%على الترتيب عام 1997، و قد تميز عام 1998 بضخامة الصفقات حيث غطت قيمة الصفقات الكبيرة حوالى ثلاثة أخماس قيمـــة أنـــشطة الدمج والاستحواذ(Merger and Acquisitions(M&ACs.

ويوضح الجدول التالى قيمة عمليات الشراء والبيع، التى تمـــت فـــى الفترة من 1990 إلى 1999 والتوزيع الجغرافى لهذه العمليات.

---

1 - راجع:د. فادية عبد السلام، "عمليات الاندماجات والاستحواذ فى العالم و موقف صـــناعة البرمجيات المصرية المستقبل" ورقة مقدمة لمؤتمر الانـــدماجات والاســـتحواذات فـــى الاقتصاد العالمى وآثارها المحتملة على الاقتصاد المصرى " كلية الاقتـــصاد و العلـــوم السياسية، مارس،2003،ص5.

جدول رقم (2-2)

قيمة عمليات الشراء والبيع للشركات دولية النشاط والتوزيع الجغرافى لها، خلال الفترة من 1990 إلى 1999

الأقليم الاقتصاد	حجم المبيعات (بالمليار دولار)					حجم المشتريات (بالمليار دولار)				
	1990	1995	1997	1998	1999	1990	1995	1997	1998	1999
الدول المتقدمة	134.2	164.7	234.7	445.1	644.6	143.2	173.2	272	511.3	677.3
الاتحاد الأوربى	62.1	75.1	114.6	187.9	344.5	86.5	61.4	142.1	284.4	497.7
الولايات المتحدة	54.7	53.2	81.7	209.5	233	27.6	57.3	80.9	137.4	112.4
اليابان	0.1	0.5	3.1	4.1	15.9	14.0	3.9	2.7	1.3	9.8
الدول النامية	16.1	15.9	64.3	80.7	63.4	7.0	12.8	32.4	19.2	41.2
افريقيا	0.5	0.2	1.7	0.7	0.6	-	0.1	-	0.2	0.4
امريكا الاتينية والكاريبى	11.5	8.6	41.1	63.9	37.2	1.6	4.0	10.7	12.6	24.9
أسيا	4.1	6.9	21.3	16	25.3	5.4	8.8	21.7	6.4	15.9
دول شرق ووسط أوربا	0.3	6.0	5.8	5.1	10.3	-	0.1	.3	1.0	1.6
العالم	150.6	188.6	304.8	531.6	720.1	150.6	186.6	304.8	531.6	720.1

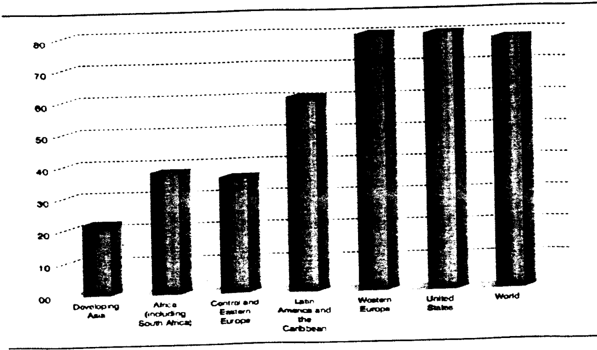
المصدر:

UNCTAD. World Investment Report ،"Cross-border Mergers and Acquisitions and Development", New York and Geneva, 2000,p. 108.

ويتضح من الجدول السابق أن ما يقرب من 90% من عمليات الشراء والبيع تتم فى الدول المتقدمة، ويمكن إرجاع ذلك إلى أن هذه الدول هى موطن الشركات دولية النشاط، التى تقوم بعمليات الاستثمار سواء فى شكل إنشاء تسهيلات إنتاجية جديدة أو استحواذ أو إندماج مع شركات قائمة.

ويشكل الاستثمار الأجنبى المباشر من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ نسبة كبيرة من إجمالى الاستثمار الأجنبى المباشر العالمى، وعلى الصعيد الأقليمى يشكل M&As ما يقرب من 80% من إجمالى الاستثمارات المباشرة فى الدول المتقدمة، وفى ما يتعلق بالدول النامية فإن النسبة وإن كانت أقل إلا أنها فى زيادة مستمرة، فقد كانت هذه النسبة 10% فى 1987 ثم وصلت 33%عام 1997، بل أنها تعدت هذه النسبة فى دول أمريكا الاتينية، حيث ارتفعت هذه النسبة من 18% إلى 61% فى نفس الفترة، بينما ازدادت هذه النسبة فى فى الدول الاسيوية من 8% إلى 21%، أما دول وسط وشرق أوربا فإن الأهمية الكبيرة كانت للاستثمارات الجديدة Greenfield عن الاندماجات والاستحوازات Merger and Acquisitions M&As.

ويوضح الرسم البيانى (2-1) نسبة M&As من إجمالى الاستثمارات المباشرة فى الفترة من 1987 إلى 1999.



Source: UNCTAD, cross-border M&A database (based on data from Thomson Financial Securities Data Company)

المطلب الرابع

التوزيع القطاعى لعمليات الاندماج والاستحواذ فى العالم

حفزت عمليات الاندماج والاستحواذ عبر الحدود الزيادات التى سجلت فى الفترة الأخيرة فى حجم الاستثمار الأجنبى المباشر. فقد ارتفعت قيمة هذه العمليات بنسبة 88% عام 2005 فبلغت 716 مليار دولار، وارتفع عدد الصفقات بنسبة 20 % ليبلغ 6134 صفقة. وتشمل هذه الزيادة الأخيرة فى نشاط عمليات الاندماج والاستحواذ العديد من الصفقات الرئيسة التى حفزها جزئيا انتعاش البورصات فى عام 2005. فقدعقدت 141 صفقة ضخمة تجاوزت قيمتها مليار دولار، وهى قريبة من الطفرة التى سجلت عام 2000 عندما أبرمت 175 صفقة تجاوزت قيمتها مليار دولار[1].

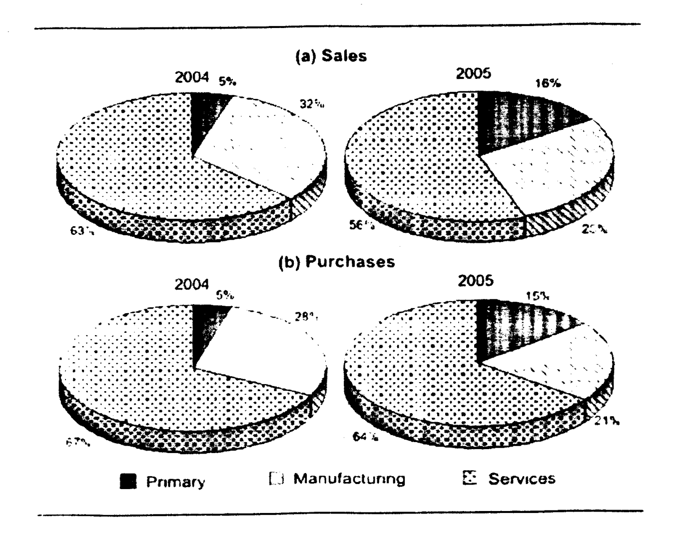
وفى عام 2005 كانت عمليات الاندماج والاستحواذ موزعة بين كل من قطاع الخدمات، وقد استحوذ على 56% من إجمالى M&As مقارنة 63% عام 2004. بينما كان نصيب القطاع الصناعى 28% مقارنة ب 32% فى العام السابق، فى حين ذهب 16% إلى القطاع الأولى مقارنة ب 5%فى عام 2004[2].

ولقد أصبحت الصناعات البترولية أكبر متلقى للاستثمارات الأجنبية المباشرة، 14% من إجمالى Merger and Acquisitions M&As، وفى المرتبة الثانية يأتى قطاع التمويل والاتصالات، حيث استحوذت الثلاث مجالات السابقة ما يقرب من ثلث إجمالى قيمة صفقات M&As، وجاء قطاع الاستثمار العقارى فى المرتبة التالية.

1 - UNCTAD, World Investment Report, 2006, Op, Cit, p.108.
2 -Ibid. p.110.

الاستثمارات الأجنبية الموجه إلى الصناعات التحويلية المتعلقــة بالقطــاع الأولي ذادت ولكن بنسب متفاوته، فمثلاً تضاعف M&As في صناعة تكريــر البترول، بينما تضاعفت أربع مرات تلك الموجه إلى صناعة المطاط ومنتجــات البلاستك، وتضاعفت M&As تلك الموجه إلى صناعة الحديد ستة أضعاف عام 2005عن العام السابق[1].

ويوضح الشكل البيانى (2-2) التوزيع القطاعى ل M&As عام 2004 و2005



المصدر: UNCTAD, World investment report. 2006,p.109.

1 - Ibid. p.110.

يمكن القول بأن عمليات الاندماج والاستحواذ قد تركزت حديثاً في الصناعات التى تفقد مزاياها النسبية و تعانى من زيادة فى الطاقة الإنتاجية أو انخفاض فى الطلب (مثل السيارات، الحديد و الصلب، صناعات الدفاع العسكرية) أو ارتفاع نفقات البحوث و التطوير (الأدوية) أو تلك الصناعات التى تخضع لتغيرات فى أنماط المنافسة المترتبة على التغيرات التكنولوجية الجديدة (البترول و الكيماويات) أو فى الصناعات التى تمر بمرحلة التحرير والمركزية فى الإدارة والتنظيم (الخدمات المالية، الاتصالات السلكية)[1].

و سوف يتناول البحث بشيء من التفصيل عمليات الاندماج والاستحواذ في قطاعين مهمين هما قطاع الدواء – و قطاع صناعة الصلب، وذلك من خلال الفرعين التاليين.

الفرع الأول: الاندماجات والاستحواذات فى قطاع الدواء.

الفرع الثانى: الاندماجات والاستحواذات قطاع صناعة الصلب

---

(1) د: فادية عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص9.

الفرع الأول

الاندماجات والاستحواذات فى قطاع الدواء

الدواء سلعة مهمة وضرورية تتميز بثلاث خصوصيات رئيسة تجعل منه السلعة الأكثر أهمية إجتماعياً و إقتصادياً، حيث لا يمكن لمن يحتاجها أن يستغني عنها، كما تتمتع صناعة الدواء بقيمة مـضافة عاليـة، تجعـل منـه الـسلعة الأكثر ربحية على الإطلاق بين جميع الـسلع المـشروعة، ([1]) وهـى تتطـور باستمرار لضرورة الحصول على علاج أحسن، و كذلك لمجابهـة المـستجدات المرضية أو الفسيولوجية الجديدة، لذلك فهى تعتمد على البحث العلمـى العميـق والمتواصل.

وتتطلب هذه الصناعة نوع معين من الشركات – من حيـث الحجـم والمقـدرة المالية – كى تستطيع تغطيت نفقات البحث والتطوير .حيث تتميز هذه الـصناعة بارتفاع تكلفة البحوث ([2]).

---

1) ربما يرجع ذلك إلى الادعاء بتكاليف مغالى فيها بشدة بشأن البحوث الدوائية، حيـث درجت شركات الأدوية العالمية منذ سبعينات القرن العشرين على علـى نـشر أرقـام وهمية عن متطلبات التوصل إلى مادة دوائية جديدة، من ابرز هـذه المتطلبـات أن أن المادة الدوائية الجديدة تكون نتاج جهد بحثى تطويرى يتكلف من 300 إلى 500 مليون دولار يجرى خلاله تخليق مركبات تصل إلى حوالى عشرة الاف مركب، فى خـين أن كثير من الأبحاث تشير إلى أن متوسط تكلفة التوصل إلى دواء جديد يسمح له بـالنزول إلى الأسواق ما بين 50 إلى 70 مليون دولار، وان الأمر لا يتعى مجرد وضع حـاجز نفسى أمام الشركات التى تريد الدخول هذا المجال. د. محمد رؤوف حامد، الـصناعة الدوائية العربية فى مواجة متغيرات البيئة الدولية وعلى وجه الخصوص اتفاقية التربس، مركزالأهرم للدراسات السياسية والاستراتيجية، 2001 ص 35.

2 – راجع: د. محمد رؤوف حامد "الاندماجات والاستحواذات فى قطاع الـدواء الأوضـاع و المستقبليات " مؤتمر الاندماجات والاستحواذات فى الاقتصاد العالمى و أثارها المحتملة

وصناعة الدواء تشكل أحد أهم خمس مجالات تضمها قائمة الـشركات دولية النشاط المائة الأكبر على مستوى العالم. حيث كان عدد هذه الـشركات – شركات الدواء–6 شركات فى قائمة عام 1990، زاد إلـى 13 شـركة عـام 1997. ثم انخفض إلي 9 شركات فقط عام 2004 بـسبب الانـدماجات التـى حدثت فى هذه الفترة.

وتتميز صناعة الدواء بالتركز الشديد حيث يسيطر عـدد قليـل مـن الشركات دولية النشاط على سوق الدواء فى العالم، فنـصيب شـركتين فقـط (Pfizer، GlaxoSmithKline) يتعدى 16% من السوق العالمي للدواء فـى حين تعدى نصيب العشرة شركات الأولى 42% من سوق الدواء العالمى.

ويوضح الجدول التالى نصيب أكبر عشرة شركات فى صناعة الدواء فى العـالم عام 2004.

=على الاقتصاد المصرى " كلية الاقتصاد و العلوم السياسية جامعة القـاهرة، مـارس 200ص12.

جدول رقم (2-3)

نصيب أكبر عشرة شركات فى صناعة الدواء فى العالم عام 2004،

(القيمة بالمليار دولار).

الترتيب	الشركة	قيمةالمبيعات بالمليار دولار	نفقات R&D بالمليار دولار	الحصة فى السوق الدولية
1	Pfizer	50.9	7.5	%9.7
2	GlaxoSmithKline	32.7	5.2	%6.3
3	Sanofi-Avetis	27.1	3.9	%5.3
4	Johanson&Johason	24.6	5.2	%4.7
5	Merck	23.9	4.0	%4.6
6	Novartis	22.7	3.5	%4.4
7	AstraZeneca	21.6	3.8	%4.2
8	HoffmannLaRoche	17.7	5.1	%3.4
9	Bristol-myers Squibb	15.5	2.5	%3.0
10	Wyeth	14.2	2.5	%2.7

المصدر:

Source: Wendy Diller and Herman Saftlas,"Healthcare: Pharmaceutical", Standard&Poor'Industry Surveys. 2005. p.13.

ويمكن القول أنه إذا كان هناك تميز لمجال الدواء بالبعد الدولى لأنشطة شركاته الكبرى، فإن هناك تميزاً أكبر لهذا المجال بخصوص عمليات الاندماج و الاستحواذ بين شركاته، و يظهر ذلك بوضوح من خلال شغل مجال الدواء لعدد سبعة استحواذات و اندماجات عبر حدودية كبرى فى قائمة الاندماجات والاستحواذات الخمسين الأكبر على مدى السنوات 1987-1999. وعدد ثلاثة

استحواذات واندماجات عبر حدودية ضمن قائمة العشرين الأكبر خلال نفس الفترة [1].

تعد شركة Pfizer العالمية الأولى على المستوى العالمى فى صناعة الدواء (وتحتل المرتبة 28 على مستوى المائة شركة الأكبر على مستوى العالم عام 2004) قامت بالعديد من عمليات الاندماج والاستحواذ على شركات أخرى منافسة لها(والتى بدورها قامت بالعديد من عمليات الاندماج والاستحواذ على شركات أخرى منافسة لها)، ولتوضيح ذلك، قامت شركة Pfizerبالاستحواذ على

---

1 - من أمثلة ذلك إستحواذ شركة زينيكا البريطانية على استرا السويدية عام 1999 (بقيمة 34,6 بليون دولار) و كان هذا الاستحواذ هو الرابع من حيث قيمتة المالية على مسوى العالم (فى كافة المجالات)، ذلك بينما كان الترتيب الأول لاستحواذ مجموعة فودافون البريطانية على شركة إيرتاتش (للاتصالات) الأمريكية بقيمة 60,3 بليون دولار، و كان ذلك عام1999 أيضاً.وإذا كانت الاندماجات و الاستحواذات السابقة عبر حدود الدول،إلا أن هناك استحواذاً مهماً قد حدث داخل بريطانيا فى وقت سابق (عام 1995) عندما قامتشركة جلاكسو بشراء شركة ويلكوم فى صفقة بلغت 9,4 بليون جنية استرلينى و قد تحقق و قتها للشركة الجديدة جلاسكو ويلكوم حجم مبيعات هائل بلغ 7.981 بليون جنية استرلينى، ذلك بينما تعدت ميزانية البحوث و التطوير فيها قدر 1.1 بليون جنية استرلينى فى مارس من العام التالى مباشرة (1996) اندمجت الشركتين السويسريتين الكبيرتين ساندوز و سيبا فى إسم جديد هو " نوفارتس ". بعد ذلك، و تحديداً فى يناير 2000 صدر من شركة جلاكسو و يلكوم البريطانية و شركة سميث كلاين بيتشام (البريطانية ايضاً) عن توجههما للاندماج، و الذى تم بالفعل لتكون الشركة الجديدة جلاكسو سميث كلاين هى ثانى أكبرشركة دوائية فى العالم و الشركة الأكبر على وجه الاطلاق فى بريطانيا برأس مال 189 بليون دولار، و كانت سميث كلاين بيتشامقد تكونت فى وقت سابق (1989) من خلال الاندماج بين مجموعة بيتشام البريطانية و شركة سميث كلاين الأمريكية نتيجة تواجد المقر الرئيسى فى فرنسا حيث الضرائب منخفضة. لمزيد من التفصيل أنظر: محمد رؤوف حامد، مرجع سبق ذكره،ص8.

شركةWarner-Lambert عام 2000 وشركة Pharmacia عام 2004 لتصبح اكبرشركة لصناعة الأدوية على المستوى العالمى، وهذه الشركة (Pharmacia) شركة سويدية، قد إندمجت من قبل مع شركةUpiohn الأمريكية لصناعة الأدوية عام 1995 وأصبح إسم الشركة الجديـدة Upiohn Pharmacia & وأصـبح مركز الإدارة الجديد للشركة فى مدينة لندن، ثم اندمجت الشركة الجديـدة مـع شركة .Monsanto الأمريكية وأصبح الاسم الجديد للـشركتين Pharmacia Inc، وفى 2003 استحوذت شركة Pfizer على هذه الشركة وأصـبح الاسـم الجديد للشركة.Pfizer,Inc وفى عام 2004 تم إسقاط الإشـارة إلـى شـركة Pharmacia من اسم الشركه ليصبح الاسم النهائى هو Pfizer[1].

وإذا كان الغرض الأساسى من عمليات الاندماج والاسـتحواذ تكـوين شركات عملاقة من خلال عمليات الاستحواذ الكبرى Mega Mergers، مثـل اندماج شركة GlaxoWellcome البريطانية وشركة SmithKline وتكـوين الشركة الجديدة جلاكسو سميث كلايـن(GSK) GlaxoSmithKline والتـى تعتبر ثانى أكبر شركة فى مجال الصناعات الدوائية فى العالم، و الشركة الأكبر على وجه الإطلاق فى بريطانيا برأس مال 189 بليون دولار(2). إذا كان ذلـك كذلك فإن هناك العديد من عمليات الاندماج و الاستحواذ التـى تـتم لأغـراض أخرى خلاف "العملقة"(3) .فقد يكون الاستحواذ بغرض امتلاك تقنية بحثية معينة، من أمثلة ذلك استحواذ شركة GlaxoWellcome عـام 1996 علـى شـركة

---

1) راجع:

- Financial times, Annule Reports service, Pharmaceutical and Health Care. 2006.

2)- راجع :

- www.gsk.com/about/history.htm

3)- د. محمد عبد الشفيع عيسى " العولمة و التكنولوجية دراسة حالة للـصناعة الدوائيـة "، كتاب الأهرام الاقتصادي العدد 170 فبراير 2002 ص47.

2002 على شركة Anthrogenesis الأمريكية أيضا للاستفادة من تقنياتها فى الحصول على خلايا جذعيه من المشيمه.

وبمتابعة مؤشر عبورالجنسية Transmationality Index والذى يحسب على أساس متوسط ثلاث نسب، وهى الخاصة بالأصول الأجنبية والمبيعات الأجنبية، والعمالة الأجنبية، إلى إجمالى الأصول و المبيعات و العمالة على الترتيب، يتضح أن المؤشر الخاص بشركات الدواء (بالمقارنة ببقية الشركات المائة الكبرى) – يجعل شركات الدواء تأتى فى المرتبة الرابعة. من حيث ارتفاع درجتها فى هذا المؤشر(ارتفاع اعتمادهاعلى السوق الخارجية) لتأتى بعد مجموعة شركات البناء و شركات الإعلام، وشركات الغذاء والمشروبات والدخان، سابق على مجموعات شركات الإلكترونيات، والسيارات، البترول، والاتصالات.

أما بالنسبة للشركات الدوائية ذات النشاط الدولى فى الدول النامية فلا نجد لها ذكر فى قائمة أكبر مائة شركة فى الدول النامية عام 2005، بينما تواجدت شركة واحدة فى ترتيب متأخر عام 1998، و هى شركة هندية تتعامل فى الكيماويات والأدوية، هذا وقد كان مستوى درجات مؤشر عبور الجنسية فى مجال الدواء فى هذه القائمة منخفضاً 7,70 درجة بينما كانت المستويات الأعلى فى مجال تكرير البترول 18,6 درجة والمستلزمات الكهربية 20,8، والبناء 30,2 وكان المستوى الأعلى على الإطلاق لصناعة الورق 63,8 درجة([1]).

وقد تلاحظ مؤخراً النمو الحاد فى حجم وحصص شركات الدواء فى السنوات الأخيرة الذى لم يكن نتيجة نمو عضوى، وإنما كان نتيجة عمليات

---

1 – د. محمد عبد الشفيع عيسى " العولمة و التكنولوجية دراسة حالة للصناعة الدوائية "، كتاب الأهرام الاقتصادي العدد 170 فبراير 2002 ص47.

1 - UNCTAD. World Investment Report. 2006, Op, Cit,p.240

الاندماج والاستحواذ، وهو الأمر الذى يؤدى إلى تركيز السوق فى يد عدد قليـــل من الشركات دولية النشاط.

ويرى الباحث، أن مكمن الخطورة فى ازدياد عمليات الدمج والاستحواذ على الشركات العاملة فى صناعة الأدوية، بما فى ذلك الاستحواذ على الشركات فى الدول النامية، وتكوين شركات دولية كبيرة، هو اعتماد هذه الدول بشكل كبير على ما يسمى بالأدوية "الجنسية" Generics [1]، وهى تلك التى زالت عنهـــا الحماية القانونية لبراءة اختراعها وبالتالى دخلت فى الدومين العام، فتكون متاحة للتصنيع دون إذن من صاحب البراءة وبيعها بالاسم النوعى للدواء (وليس الاسم التجارى).حيث ترتفع نسبة هذه الأدوية إلى مايقرب مـــن 90% مـــن الأدويـــة المتداولة فى هذه الدول، وأسعار هذه الأدوية منخفضة بحيث تصل إلى 20% أو أقل من سعر الدواء المباع تحت الاسم التجارى فى فتـــرة الحمايـــة [2]، ومـــن الملاحظ إتجاه الشركات العالمية إلى الاستحواذ على الشركات الـــصغيرة التـــى تقوم بإنتاج هذه الأدوية، مما يمكنها فى النهاية من رفع أسعار هذه الأدوية، ليس تحت ذريعة ارتفاع تكاليف الأبحاث الدوائية فهذه الأدوية خارج نطاق الحمايـــة ولكن هذه المرة بذريعة ارتفاع أسعار المواد الخام، حيث تعتمد صناعة الأدويـــة فى الدول النامية على استيراد ما يقرب من 90% مـــن المـــواد الخـــام لهـــذه الصناعة.

وفى هذا الصدد تشير الدراسة إلى خطورة إقدام الحكومة المصرية على بيع ما تبقى من شركات الأدوية المملوكة للدولة إلى الـــشركات الأجنبيـــة، لمـــا

1 - راجع:
-Reiffen. David. "Generic Drug Industry Dynamics", FTC Bureau Economics Working Paper No. 248. October 2002,pp.1-44.

2 - راجع:
- USA.Food and Drugs Administration. Office of Generic Drugs. http://www.fda.gov/cder/ogd #Introduction

يترتب على ذلك من سيطرة هذه الشركات على سوق الدواء فى مصر، وبالتالى تستطيع أن تفرض سيطرتها فيما يتعلق بأسعار منتجاتها، غير عابئة بمستوى الدخول أو أهمية هذا القطاع الحيوى من الناحية الاقتصادية والصحية والاجتماعية للمجتمع المصرى، وهو الأمر الذى بدا واضحاً خلال الفترة الماضية، حيث شهدت أسعار الدواء ارتفاعات غير مبررة فى الفترة الأخيرة نتيجة سيطرة الشركات الأجنبية على ما يقرب من 60% من حجم الإنتاج [1].

---

1 - ارتفعت أسعار الأدوية بنسبة تتراوح من 10% و100% في مطلع العام 2007، حيث أوضح بيان الأسعار الصادر عن الشركة المصرية لتجارة الأدوية، ارتفاع أسعار أدوية الاطفال والسكر والقلب والضغط والمسكنات بنسب متفاوتة. ارتفع سعر دواء »ألتراسين 20 مجم« بنسبة تفوق 100%، حيث وصل سعر إلي 3 جنيهات بدلا من 1.5 جنيه فقط، ارتفع سعر دواء »أسبسموتل« لعلاج التقلصات بنسبة 100% وصل سعره إلي 3 جنيهات بعد أن كان 1.5 جنيه فقط،وارتفعت أسعار أدوية السكر بنسب تتراوح من 7-9%. وصل سعر عقار »أميريل 1مجم« إلي 5.5 جنيه بعد أن كان 5 جنيهات فقط. كما ارتفع سعر عقار »أميريل 2مجم« إلي 12 جنيها بعد أن كان 11 جنيها، أما »اميريل 3مجم« فزاد من 12.5 جنيه إلي 13.5 جنيه.

كما ارتفعت أسعار أدوية الجهاز الهضمي بنسبة 100%. فزاد سعر دواء » زيما. جالين« من 4.5 جنيه الي 8.25 جنيه، وزاد سعر دواء »دسفلاتيل« من 4 جنيهات الي 8.25 جنيه،ارتفعت أسعار الأدوية المضادة للالتهابات بنسب تراوحت من 12.5-17% زاد سعر دواء »موبك 7.5 مجم« من 14 جنيها الي 16 جنيها زاد سعر دواء »موبك 15 مجم« من 19 جنيها إلي 23 جنيها، وزادت أدوية الضغط، خاصة دواء »برنيريدن« من 12 جنيها الي 15 جنيها أي بنسبة 20%. كما ارتفع سعر دواء »لوسترال« من 72 جنيها الي 80 جنيها وهو هام ولابد أن يتناوله المريض قبل إجراء الأشعة علي المعدة.

الفرع الثانى

الاندماجات والاستحواذات فى قطاع الصلب.

أصبح الحديد سلعة أساسية للتنمية فى الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، بل يمكن القول أنه، بعد أن أصبح يدخل فى عملية بناء الوحدات السكنية لكافة طبقات المجتمع، سلعة، اجتماعية يتأثر بها كافة طبقات المجتمع فى مختلف الدول، وتتميز أسواق الحديد والصلب فى العالم بصفة عامة بارتفاع درجة التركز فى الطاقات الإنتاجية.، بل أن فى أحيان كثيرة نجد أن السوق تتقاسمها مجموعة قليلة من الشركات الكبيرة مع وجود بعض المنافسين من المنشآت المتوسطة والصغيرة بل قد يصل الأمر إلى أن شركة واحدة تغطى طاقتها الإنتاجية معظم السوق المحلى إن لم يكن كله.

فعلى المستوى المحلى، يوجد شركتان فى مصر فى مقدمة الشركات المنتجة لحديد التسليح تسيطر على ما يزيد عن 67% من إجمالى الإنتاج المحلى[1]، وفى ليبيا تسيطر شركة LISCO على 95% من السوق المحلى، وفى ايران تسيطر شركة NISCO 100% من السوق المحلى، جنوب أفريقيا تسيطر شركة ISCOR 76% من السوق المحلى، فرنسا تسيطر شركة USINOR على 90% من السوق المحلى، بريطانيا تسيطر شركة British Steel على 90% من السوق المحلى[2].

على المستوى الدولى: يلاحظ أن 96% من إجمالى الناتج العالمى للحديد عام 2000 تم فى 36 دولة منتجة للحديد، ومثل إنتاج الصين 127 مليون طن

---

1 - راجع: مركز المعلومات ودعم إتخاذ القرار، تقرير تحليلى حول سوق حديد التسليح فى مصر، اغسطس 2002 ص.8.

2 - راجع:

-International Iron and Steel Institute. December 2006.

واليابان 106 مليون طن والولايات المتحدة الأمريكية 101مليون طن نحو 40% من الإنتاج العالمى، بينما كان نصيب أكبر عشرة منتجين 70% مـــن الإنتـــاج العالمى.

ويتميز إنتاج الحديد بالنمو السريع والمتواصل، فإنتاج الصين على سبيل المثال يتزايد سنويا بمتوسط 18% سنوياً، حيث وصل انتاجها عام 2006 إلـــى 420 مليون طن بنسبة 34% من الإنتاج العالمى مقارنة ب 12% عام 1995.

الجدول رقم (2-4)

أهم الدول المصدرة للحديد عام 2006 القيمة بالمليون طن

الترتيب	الدولة	9 الشهور الأولى 2005	9 الشهور الأولى 2006	التطور
1	الصين	20.4	32.7	%60+
2	اليابان	24.5	25.5	%4+
3	روسيا	23.5	24	%4+
4	أوكرانيا	20.1	22.9	%14+
5	دول الاتحاد الأوربى 25	22.7	22.4	%1-

المصدر:

International Iron Steel Institute.World Steel in Figures, 2006. P.14.

الجدول رقم (2-5)

حجم الواردات لأهم الدول المستوردة للحديد عام 2006 القيمة بالمليون طن.

الترتيب	الدولة	9 الشهور الأولى 2005	9 الشهور الأولى 2006	التطور
1	الولايات المتحدة الأمريكية	21.3	31.2	+46%
2	دول الاتحاد الأوربى 25	20.6	27	+31%
3	كوريا الجنوبية	14.2	16.4	+15%
4	الصين	20.8	14.2	-32%
5	كندا	6.9	8.3	+20%

المصدر

International Iron Steel Institute, World Steel in Figures, 2006, P.15.

ومن حيث الشركات يمكن ملاحظة:

أولاً: سيطرة عدد قليل من الشركات على حصة كبيرة من السوق العالمى.

ثانياً: زيادة التركز فى الشركات المنتجة للحديد عام بعد الآخر، فحصة أكبر 15 شركة منتجة عام 2005 كانت تمثل ثلث الإنتاج العالمى،(بل أن حصة شركة Arcelor-Mittal وهى أكبرمنتج للحديد فى العالم وصلت115 مليون طن 2006 أى10% من الإنتاج العالمى)، بينما كانت تمثل هذه المجموعة الربع فقط عام 1995. ويرجع ذلك إلى زيادة عدد الاندماجات والاستحواذات فى القطاع بشكل كبير[1].

---

1)- راجع:

- Financial Times، Annul Report service, Metals&Mining،2006.

ولعل السبب الرئيس لهذا التركز الكبير فى إنتاج الحديد فى العالم يرجع إلى عمليات الدمج والاستحواذ العديدة التى تمت وما زالت تتم فى هذا القطـــاع. فمثلا لوتتبعنا شركة Arcelor-Mittal أكبر منتج لحديد فى العالم نجـــد أنهـــا نتجت عن العديد من عمليات الاندماج والاستحواذ التى تمت خلال خمس عشرة سنة[1].

وعلى ذلك فإن أهم ما يميز أسواق الصلب:

أولاً: التركز واقتصاديات الحجم الكبيـــر: تتميـــز أســـواق الحديـــد والـــصلب بخصوصية التركز، حيث تعتبر اقتصاديات الحجم الكبير من العوامل المهمة فى تحديد هيكل التكاليف والأسعار فى تلك الاسواق. و بالتالى فإن حجم المنـــشأة و درجة تكامل عمليات الإنتاج من المؤشرات المهمة على كفاءة أداء أسواق الحديد والصلب. فكلما كبر حجم المنشأة وزادت درجة تكامل العمليات الإنتاجية كلمـــا انخفضت التكاليف وزادت كفاءة الآداء، وبالتالى تستطيع هذه الصناعة أن تقـــدم مجموعات متكاملة من المنتجات.

---

1 – ففى عام 1975 أسس Lakahmi Mittal شركة صغيرة للحديد والصلب إندونسيا.

1992 اشترى شركة Sibalsa Steel المكسيكية.

1994 اشترى شركة Sidbec-Doscoالكندية.

1995 اشـــترى شـــركة Hamburger Stahlwerke الالمانيـــة وشـــركة Karmet Mill كازخستان

1998 استحوذ على شركة Inland steel الأمريكية

2002 استحوذ على شركة South Africa Steel Maker Iscor

2003 استحوذ على شركة Nova Hut Steel maker التشيك.

2004 استحوذ على شركة Ploski Huty Steel بولندا.

2005 استحوذ على شركةKryvorizhstal Steel أوكرانيا.

2006 استحوذ علـى شـركة Arcelor ليكـون أكبـر شـركة منتجـة للحديـد فـى العـالم تحـت اسـم Arcelor-Mittal.

ثانياً : الاتجاه نحوالاندماج والاستحواذ وتكوين تحالفات صناعية: من أهم الخصائص الحالية لصناعة الصلب فى العالم هى وجود طاقة إنتاجية زائدة بها فقد بلغت حوالى 300 مليون طن عام 2000 و هى تمثل ثلث الطاقة الإنتاجية العالمية للحديد الخام (1,1 مليار طن عام 2000)، و بلغ متوسط استخدام الطاقة الإنتاجية فى العالم 71% فى عام 1999، لكنها مختلفة فى الكثير من الدول فهى تصل إلى 60% فى اليابان، 76% فى الاتحاد الأوروبى، و 80% فى كل من أمريكا وكوريا، أما الصين فهى تستغل كل طاقتها الإنتاجية. و قد أدى تراكم الطاقات الإنتاجية الزائدة عن الاستهلاك إلى الضغط على الأسعار التى شهدت انخفاضاً حاداً فى النصف الثانى من التسعينات ووصولها إلى أدنى نقطة لها منذ عقدين من الزمان عام 2000. و قد أدى هذا التطور إلى تدخل الدول الكبرى من خلال منظمة التعاون الأوروبى و التنمية(OECD) لوضع إطار لاتفاقية دولية متعددة الأطراف تدعو إلى خفض الطاقات الإنتاجية بما لايقل عن 100 مليون طن خلال السنوات القليلة القادمة.

وفى ظل هذه الظروف فإن تكوين كيانات عملاقة تمكن من تحقيق اقتصاديات النطاق يكون مستحيل من خلال القيام باستثمارات جديدة، ويكون السبيل الوحيد هو الاندماجات و الاستحواذات. أما حجم التحالفات الصناعية فلا يمثل نسبة كبيرة من العلاقات الصناعية بين المنشآت، و يرجع ذلك إلى أن التحالفات لاتعظم الكفاءة مثل الاندماجات لأنها لا تضمن توحيد و تنظيم طرق إدارة العمل بما يحقق صفات الإنتاج الكبير الذى يعتبر ضرورة حتمية فى صناعة الصلب حتى يمكن خفض تكلفة الإنتاج. و قد شهد سوق الصلب العالمى منذ بداية التسعينات طفرة هائلة من الاندماجات بين صناع الصلب خاصة فى دول غرب أوروبا و شمال أمريكا.

حيث تم خلال التسعينيات 480 عملية اندماج و استحواذ بلغت قيمتهم 25,5 مليار دولار فإن أكبر عشر عمليات تمت فى النصف الثانى من التسعنيات و كان 80% منها فى صورة استحواذات. و يلاحظ أن أكبر عدد من هذه العمليات قد حدث فى عام 1999، بقيمة بلغت 6,7 مليار متمثلة فى 77عملية. ومنذ يناير حتى أكتوبر 2000 تمت 54 عملية اندماج و استحواذ بلغت قيمتهم 1,5 مليار. و من البلاد التى تضم الشركات المستحوذة هى المملكة المتحدة و فرنسا و الولايات المتحدة و اليابان و هم من أكبر البلاد المنتجة للصلب. و ثمانية من الشركات التى تم الاستحواذ عليها تقع فى غرب أوروبا و الباقى فى الولايات المتحدة و كندا، مما يعكس مدى التكتل الهائل. و يأتى ترتيب كل من البرازيل فى المركز الثامن و المكسيك فى المركز الخامس عشر من البلاد البلاد المصنعة للصلب فى عام 1999، و يوجد بهم أما شركات مستحوذة أو تم الاستحواذ عليها. بالإضافة إلى استراليا و بعض من الدول الأسيوية (الفلبين و تايوان) و دول شرق أوروبا (سلوفاكيا و التشيك) و التى استطاعت أيضا أن تجذب إليها شركات عالمية للاندماج معها.

و يوضح الجدول التالى أهم عمليات الاندماج والاستحواذ التى تمت خلال السنوات القليلة الماضية والطاقات الإنتاجية الناتجة عنها.

جدول رقم (2-6)

عمليات الاندماج والاستحواذ التى تمت خلال السنوات القليلة الماضية.

الشركة المندمجة			الشركة أو الشركات المندمجة معها			اسم المجموعة بعدالاندماج	الطاقة الإنتاجية المجمعة للمجموعة (بالمليون طن)	سنة الاندماج
الاسم التجارى	الجنسية	الطاقة لانتاجية (بالمليون طن)	الاسم التجارى	الجنسية	الطاقة الإنتاجية (بالمليون طن)			
Corus	المملكة المتحدة	20	CSN	البرازيل	5	Corus-CSN	25	2002
Arbed	لوكسمبورج	16	Acceralia	اسبانيا		Arcelor	46	2001
			Usinor	فرنسا	22			
NKK	اليابان	20	Kawaski	اليابان	13	JFE Group	33	2001
Hoogo vens	هولندا	6	British Steel	المملكة المتحدة	14		20	1999
LNM Group(ISPAT)	المملكة المتحدة	22	Inland .Steel co	الولايات المتحدة الأمريكية	5	ISPAT Inland	27	19998
Cocker ill	بلجيكا	6	Eko Stahi	ألمانيا	2	-	8	1998
Thysse n	المانيا	11	Krupp	ألمانيا	8	Thyssen Krupp Stahi	19	1997

المصدر: دليل مصانع الصلب فى العالم العدد 13، 2001 و نشرة مجلة المعادن، الخميس 29 مارس، 2001 والمعهد الدولى للحديد و الصلب.

ويتضح من الجدول السابق ونتيجة لعمليات الاندماج والاستحواذ فقد أصبح هناك خمس كيانات كبرى هى Arbed فى لوكسمبرج و Usinor فى فرنسا Corus فى المملكة المتحدة و Hoogovens فى هولندا، و ThyssenKrupp فى ألمانيا، Riva فى إيطاليا فى صناعة الصلب و مقرهم جميعاً فى أوروبا. وإذا تم إضافة إنتاج بعض الصناع الكفء فى أسيا ومنهم Posco فى كوريا Nippon Steelفى اليابان فإن إنتاج هذه الكيانات يصل إلى خمس ما أنتجه العالم فى عام 1999، و هو ما يشير إلى درجة التركيز الكبير التى يشهدها سوق الصلب العالمى.

والآن وبعد عرض مجمل لعمليات الاستحواذ والاندماج فى قطاعين مهمين، الحديد والدواء، يثور تساؤل حول أثر هذه الموجة من الاندماجات والاستحواذات على المنافسة، على السوق والمستهلك، فى الدول المضيفة. وهو ما سوف تحاول الدراسة الإجابة عليه من خلال المبحث التالى.

المبحث الثالث

أثر الاندماجات والاستحواذات على المنافسة فى الأسواق المضيفة

تعرف سياسة المنافسة، بأنها عبارة عن مجموعة متنوعة من السياسات تشرف على تطبيقها الحكومات المختلفة، داخل بلادها بهدف منــع الممارســات الاحتكارية. إلى جانب قواعد للسلوك الاقتصادي السليم للشركات دولية النشاط. بحيث يترتب على اتباعها من قبل هذه الشركات الابتعاد عن الممارسات المقيدة للمنافسة مثل (تحديد الثمن – تقييد الإنتاج – الممارسات المقيدة لنقل التكنولوجيا) وهى تسعى لتحقيق مصالحها الخاصة.

وتشير أغلب الكتابات الاقتصادية إلى أن عمليات الدمج والاستحواذ لها أثر بالغ على المنافسة -سواء الدولية أم المحلية- حيث يمكن أن تــؤدى هــذه العمليات إلى الحد من المنافسة، وما يستتبع ذلك من آثار ضاره على المــستهلك والمنتج الصغير، حيث يعتبر الاندماج والإستحواذ مــن أهــم آليــات تكــوين الاحتكارات، بما يسببه من تكوين كيانات عملاقة تستطيع أن تسيطر على ســوق السلعة.[1]

لذلك وجدت حكومات الدول المختلفة نفسها مضطرة، إلى فرض بعــض الاشتراطات والمتطلبات الخاصة بأداء هذه الشركات، لضمان ولوجها الطريــق المحقق لأهداف سياستها الوطنية، وتكون متوافقة فى ذات الوقت مع الاتفاقــات الاقتصادية الدولية ذات الصلة.

ويختلف أثر الاندماجات والاستحواذات على الدول بحسب ما إذا كانــت هذه الدول متقدمة أم نامية، فالدول المتقدمة تمتلك معظم الشركات دولية النشاط،

---

(1) راجع: د: لبنى عبد الطيف:" قانون المنافسة و العولمة فى الاقتصاد المصرى " مركــز دراسات و بحوث الدول النامية"، 2002، ص3.

كما أن لديها من الوسائل ما يمكنها من الحد من الممارسات الاحتكارية للشركات الدولية. لعل من أهم الأهداف الرئيسة لسياسة الحرية الاقتصادية، حماية المنافسة والإبقاء عليها باعتبارها أكثر الوسائل ملائمة لضمان التوزيع الأمثل للموارد، وهو ما ينعكس بدوره على الأسعار فيجعلها أقل، وعلى الجودة فيجعلها أعلى، وعلى بدائل السلعة فيجعلها أفضل.

وفى هذا السياق يثار تساؤل هل من الضرورى وجود قانون خاص بتنظيم المنافسة كشرط ضرورى للوصول إلى هذه النتائج، أم يكفى سياسات تفعيل المنافسة فى الأسواق المحلية ؟ مثل سياسة حرية التجارة، وتخفيف القيود الاقتصادية، خاصة وأن هناك أراء تشير إلى أن وجود تشريع للمنافسة يمثل قيداً على حجم الشركات على نحو يضعف من منافستها الدولية و قدرتها على الاستفادة من مزايا الحجم الكبير.

وفى سبيل تناول أثر الاندماجات والاستحواذات على المنافسة فى الأسواق المضيفة ترى الدراسة أن يتم تناول هذه القضية من خلال المطلبين الآتيين:

المطلب الأول: الاندماجات والاستحواذات وأثرها على المنافسة فى الدول المتقدمة.

المطلب الثانى: الاندماجات والاستحواذات وأثرها على المنافسة فى الدول النامية.

المطلب الأول

الاندماجات والاستحواذات وأثرها على المنافسة فى الدول المتقدمة

منذ أواخر القرن التاسع عشر وحتى الآن، يثير نشاط الشركات دولية النشاط نقداً شديداً فى الدول الصناعية، حيث كشفت هذه الدول النقاب عن دور هذه الشركات، فى كثير من الأحيان، فى منع حرية المنافسة أو تقييدها أوالأضرار بها، وما يستتبع ذلك من آثار ضارة على المستهلكين و صغار المنتجين، فضلاً عن سوء استخدام الموارد وعبث نشاط هذه الشركات بالتوازن فى اقتصادات الدول التى تعمل فيها سواء المتقدمة أم النامية، وإن كان بدرجات متفاوته.

ونتيجة للآثار التى يمكن أن تحدثها هذه الشركات، واهتمام الدول المتقدمة بحماية المستهلكين، نشب صراع بين حكومات هذه الدول وبين هذه الشركات[1]، خاصة حينما تكونت تروستات Trust–إتحاد إحتكارى بين عدد من الشركات للحد من المنافسة – النفط فى عام 1882. و من ثم اقترح، فى هذا الوقت، جون شيرمان عضو مجلس الشيوخ الأمريكى مشروع قانون يقضى بعدم شرعية التروستات والاتحادات التى تقيد حرية التجارة والإنتاج[2]، وتم توقيع

1)- راجع: أ.د/ خلاف عبد الجابر خلاف،" احتكار أجهزة النفط التنظيمية والأزمة الراهنة"، دار النهضة للعربية، 1985، ص55.

2)- ونتيجة لعدم فاعلية هذا القانون أصدر الكونجرس الأمريكى عدة قوانين منها قانونين فى عام 1914 هما قانون كلايتون و قانون لجنة التجارة الاتحادية، ثم قانون سيللة – كيفرفر لمناهضة الاندماج عام 1950. و صدر فى عام 1997 تشريعا فيدراليا بتنظيم السوق، انظر د/ عبد الفتاح الجبالى:" الاحتكار والمنافسة فى السوق المصرى" مركز دراسات و بحوث الدول النامية 2000، ص11.

مرسوم شيرمان الشهير المناهض للتروستات فى عام 1890 وحرم هذا المرسوم كل عقد، أو اتحاد أو مؤامرة يقصد بها تقيد حرية التجارة([1]).

اذا كان الأمر من الوجهه التشريعية يتجه صوب حماية المنافسة ومنع تكوين الاحتكارات، إلا أن الواقع العملي تحكمها اعتبارات أخرى غير الاعتبارات القانونية المحضة – اعتبارات سياسية – فعندما قامت شركة عربية، شركة موانىء دبى العالمية، بالاستحواذ على شركة بريطانية لإدراة الموانىء والحاويات Peninsular and Oriental Steam Navigation Company P&O والتى كانت تدير أكبر ستة موانىء أمريكية (نيويورك، نيوجرسى، فيلادلفيا، ميامى، نيوأورليانز، بالتيمور) وبموجب الصفقة تؤول إدارة هذه الموانىء إلى شركة دبى، اعترض أعضاء من الكونجرس الأمريكى بمجلسي الشيوخ والنواب على هذه الصفقة. وبعث دينيس هاسترت رئيس مجلس النواب الامريكى، آنذاك، برسالة إلى الرئيس الأمريكى يطلب فيها وقف تنفيذ الصفقة، بل أن إحدى الشركات الامريكية Continental Stevedoring & Termials INC العاملة فى ذات المجال قامت برفع دعوى قضائية، على شركة دبى، أمام إحدى محاكم مدينة ميامى فى ولاية فلوريدا ضد تبعات الصفقة على أعمالها، بدعوى أنها تعرض الأمن القومى للولايات المتحدة إلى الخطر .وذلك على الرغم

---

1)–فى عام 1906 رفعت الحكومة الاتحادية دعوى على ستاندرد أويل نيوجرسى طبقاً لقانون شيرمان،حيث كانت تمتلك ما يقرب من 80% من الطاقة التكرارية و 90% من خطوط الانابيب فلى الولايات المتحدة، و جاء حكم المحكمة العليا فى تلك الدولة فى 1911 قاضيا بإستغناء شركة ستاندر أويل، فى خلال 6 شهور، عن كل فروعها، و انفصلت بالتالى 23 شركة عن الشركة الأم – لمزيد من التفصيل انظر أ.د: خلاف عبد الجابر خلاف:" احتكار أجهزة النفط التنظيمية و الأزمة الراهنة "مرجع سبق ذكرة، ص56 وما بعدها.

من أن ما يقرب من 80% من موانىء الولايات المتحـــدة الأمريكيـــة تـــديرها شركات أجنبية ([1]).

وتعتبر كندا من الدول الرائدة فى هذا المجال أيضا، فهى من أولى الدول التـــى وضعت تشريع نظم المنافسة وعدم الاحتكار و كان ذلك عام 1889 و المملكـــة المتحدة عام 1890 ثم بعد ذلك توالت الدول فى وضع تشريعات للمنافسة، ألمانيا 1957 وتم تعديلة عام 1998 و فرنسا عام 1977 و تـــم تعديلـــه عـــام 1998 واليابان 1947 وتم تعديله عام 1998، و استراليا عام 1974 و النمـــسا عـــام 1988.تم تعديله عام 1998([2]).

---

1 – يذكر أن شركة موانىء دبى العالمية DP World، المملوكة لحكومـــة دولـــة الامـــارات العربية، قد تقدمت بعـــرض لـــشراء الـــشركة البريطانيـــة The Peninsular and Oriental Steam Navigation Company **P&O** مقابل 3.9 مليـــار اســـترلينى، وعلى الوجه الأخر قدمت شركة سنغافورة للمـــوانىء PSA International عـــرض قيمته 3.5 مليار جنيه استرلينى. وفازت شركة دبى بالصفقة فى فبراير 2006. حيـــث أعلن رئيس مجلس إدرارة الشركة البريطانية أمام اجتماع حملة الأسهم أن 99.5% من حملة الأسهم صوتوا لصالح عرض موانىء دبى العالمية. لمزيد من التفاصيل.

- Financial Times, "P&O shares jump on looming bidding war", By Robert Wright in London and John Burton in Singapore, Jan 10, 2006.
- Financial Times, "International Economy: Dubai port deal givengreen light by judge in London", By Nikki Tait in London,: Mar 03, 2006.

وسوف يتعرض البحث للقيود غير التعريفية التى تفرضها الدول المتقدمة على الدول النامية فى الفصل الثانى من هذا الباب.

2 – وقد صارت على هذا النهج العديد من الدول المتقدمة، ايطاليا 1990،ايرلنـــدا 1991 ثـــم عدلت عام 1996، بلغاريا 1996 اليونان عام 1995، جمهورية التشيك عـــام 1991، الدنمارك عام 1997، بلجيكا 1991، لكسمبرج 1970، و عدلت عام 1993، الـــسويد عام 1993، سويسرا عام 1985 و عدلت عام 1995، راجع فى ذلك – د/ لبنى عبـــد الطيف " قانون المنافسة و العولمة فى الاقتصاد المصرى " مرجع سبق ذكره ص12.

بعد العديد من الدراسات التى أجريت فى الدول النامية والمتقدمة علـــى حد سواء[1]، أصبح غير محل للجدل حدوث تغيرات فى هيكل ودرجة التركـــز فى السوق، بعد دخول الشركات دولية النشاط إلى سوق الدولة المـــضيفة، إلا أن الأمر يتوقف على طريقة الدخول، فالدخول عن طريق إنشاء مشروعات جديـــدة Greenfield يكون أثره محدود إن لم يكن عديم الأثر على هيكل السوق، الا اذا كان دخول الشركة لإنتاج سلعة أو خدمة جديدة غير موجودة فى السوق من قبل، فى هذه الحالة عادة ما يكون للشركة وضع احتكارى أو شبه احتكارى والأمـــر يتوقف على دور الدولة وعلى القدرة على استيراد السلعة من الخارج.

الدخول عن طريق الاستحواذ، عادة مايصاحبه تغيرات فى هيكل السوق، سواء كانت ايجابية فتخفض من درجة تركز السوق، أم سلبية فتزيد من درجـــة التركز، والأمر يتوقف أيضا على عدد من العناصر أهمها، هيكل الـــسوق قبـــل الدخول، حجم وحصة الشركة المستحوذ عليها مقارنة بباقى الشركات الأخـــرى، درجة تنافسية السوق، درجة اختلاف السلع، وجود شركات محلية منافسة، حجم الفجوة التكنولوجية بين الشركات المحلية والأجنبية، إنتاجية الـــشركات المحليـــة

1- راجع:

-Dunning,John H. "*Multinational Enterprise and the Global Economy*"،Addison Wesley, London, 1993,p.56.

Buckley, Peter J., and Mark C. Casson 'Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending

The Internalization Approach', *Journal of International Business Studies*, 1998, **29**, 539–561.

Dubin,M. " Foreign acquisition and the spread of multinational firm" Harvard Business School, 1975,p.122.

Brash.D.T. "American Investment in Australia" Australian University Press. 1966.p 143.

Knickerbocker, F.T. "Market structure and market power consequences pr foreign direct investment by multinational companies" Washington Center for Multinational Studies. 1976, p.32.

مقارنة بالشركات الأجنبية، فقد يؤدى الاستحواذ إلى زيادة التركز فى السوق، وهو ما حدث عندما استحوذت شركة Nestle عام 1989 على واحدة من أكبر شركات الشيكولاتة فى المملكة المتحدةRowntree وهو ما أدى إلى تعزيز وضع Nestle فى السوق، وقلل عدد المنافسين من أربعة إلى ثلاثة، مما أدى إلى زيادة درجة التركز فى السوق، فى حين أدى دخول شركة Mars الأمريكية إلى السوق الإنجليزية عن طريق الاستحواذ على شركة Unilever الإنجليزية إلى تقليل درجة التركز فى السوق[1]، ويمكن القول أن التركز وإن كان فى حد ذاته لا يمكن الربط بينه وبين عدم المنافسة، إلا أنه من العوامل المشجعة على انتهاج الممارسات غير التنافسية التى تضر بتنافسية السوق[2].

ولا شك أن الاندماج والاستحواذ له أثر كبير على المنافسة، من خلال التأثير على هيكل السوق و درجة التركز فى سوق السلعة المعنية، وهوما يفسر اهتمام الاتحاد الأوروبى فى السنوات الأخيرة بموضوع الربط بين تحرير التجارة وسياسة المنافسة الدولية، ودعوته إلى التوصل إلى اتفاق متعدد الأطراف فى إطار منظمة التجارة العالمية يتضمن أحكام واضحة كفيلة برقابة ما تقوم به هذه الشركات من ممارسات مقيدة للمنافسة سواء فى المجال الوطنى أم المجال الدولى بهدف الحد من ممارستها. واتخاذ تدابير عملية فى حالة ثبوت مثل هذه الممارسات بهدف إلغائها أو التعويض عن الأضرار المترتبة عليها.

1- راجع:

-Sutton.J. "Sunk Costs and Market Structure" Cambridge University Press. 1991, p.44.

2- راجع:

-Driffield، Nigel. "Inward Investment and Host Country Market Structure: The Case of the U.K.", *Review of Industrial Organization*,2001, pp. 363-378.

ويترتب على عملية الاندماج والاستحواذ عبر الحدود العديد من المشاكل لأجهزة المنافسة القومية، وذلك لأنها تتعامل مع شركات تعمل فى أكثرمن دولة، وبالتالى سيكون لها آثار على دول عديدة. وهو ما قد يؤدى بدوره إلـــى دخـــول أكثرمن جهاز منافسة فى تقييم الأثار الخاصة بالاندماج والاستحواذ، وإلى تعدى نطاق العمل الوطنى لجهاز المنافسة القومى إلى نطاق آخـــر يتعلـــق بمـــوطن الشركات موضوع الاندماج والتى لا يكون كلها أو بعضها متوطنة فـــى نطـــاق الدولة التى ينتمى إليها جهاز المنافسة.

المطلب الثانى

الاندماجات والاستحواذات وأثرها على سياسة المنافسة فى الدول النامية

بدأت الدول النامية منذ تسعينيات القرن الماضى فى تبنى برامج لإعادة هيكلة اقتصادياتها، تعتمد بالأساس على التحول من نظام الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق الحر، للاندماج فى الاقتصاد العالمى الذى يرتكز على حرية المنافسة، وفى هذا الإطار تبنت هذه الدول العديد من البرامج التى تهدف إلى فتح الأسواق أمام الاستثمارات الأجنبية وتقديم العديد من التسهيلات والحوافز لجذب هذه الاستثمارات.

غير أن التنافس بين الشركات التي تمارس نشاطا اقتصاديا في السوق لزيادة حصتها السوقية أو لتعظيم عائد استثماراتها أو جذب أكبر عدد من المستهلكين قد ينتج عنه بعض التشوهات التي قد تمنع حرية المنافسة أو تقيدها أو تضر بها. كذلك قد تؤدي سياسات تحرير التجارة وجذب الاستثمار والخصخصة التي تنتهجها الحكومات إلي زيادة درجة التركز الاقتصادي أو خلق وضع مسيطر لأحد الشركات في السوق مما قد يؤثر سلبا على النشاط الاقتصادي، ويتوقف ذلك على عدد من العناصر أهمها[1]:

1- طريقة الدخول التى تتبعها الشركات دولية النشاط عندما تقوم بالاستثمار فى الدول النامية، استحواذ أو استثمارات جديدة.

2- حجم الفروع التابعة للشركات الأجنبية بالمقارنة بالشركات المحلية المنافسة فى السوق المضيف، ومن الملاحظ فى هذا الخصوص أن حجم الفروع الأجنبية يكون أكبر عادة من الشركات المحلية، فضلا عن

1- راجع:

- Driffield، Nigel, "Inward Investment and Host Country Market Structure: The Case of the U.K.".Op.Cit. pp. 363-3

الاستراتيجية التوسعية التى تنتهجها الشركات دولية النشاط عن طريق الاستحواذ على الشركات المحلية المنافسة لها، بعد دخولها سوق الدولة المضيفة.

3- رد فعل الشركات المحلية تجاه الشركات دولية النشاط.الشركات المحلية عليها لكى تستطيع المنافسة مع فروع الشركات دولية النشاط، ان تعمل على زيادة حجمها عن طريق الاندماج مع شـــركات محليـــة أخـــرى أوتكوين تحالفات استراتيجية مع بعضها بعض.

4- الكفاءة الإنتاجية للشركات المحلية مقارنة بفـــروع الـــشركات دوليـــة النشاط، وحجم الفجوة التكنولوجية بينهما، ومن الملاحظ فى هذا الصدد تمتع الشركات الأجنبية بميزات عديدة، فهى تستطيع النفاذ إلى الأسواق العالمية من خلال الشركة الأم، كذلك تستطيع الاعتماد علـــى الـــشركة والدولة الأم فى توفير العناصر الإدارية المدربة.

5- سلوك الشركات دولية النشاط فى السوق المحلية، حيث تلجأ فى كثيـــر من الأحيان إلى بعض الممارسات غير التنافسية خاصـــة إذا كانـــت حصتها السوقية كبيرة.

وقد أجريت العديد من الدراسات العملية حول تاثير الشركات دولية النـــشاط على السوق فى الـــدول الناميـــة، فـــى كـــل مـــن البرازيـــل[1]، ماليزيـــا[2]،

1- راجع:
- Willmore, Larry N "The Comparative Performance of Foreign and Domestic Firms in Brazil", *WorldDevelopment*, 14, 4 (April), 1986, pp. 489-502.

2- راجع:
- Lall, Sanjaya, "multinationals and market structure in a developing country: the case of Malaysia", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114, 2 1979, pp.325-350.=

المكسيك(1)، جواتيمالا(2)، وقد خلصت هذه الدراسات إلى الربط بـين التركـز وحالات شبه الاحتكار فى أسواق الدول النامية وبين نـشاط الـشركات دوليـة النشاط فى هذه الأسوق.

الوضع فى مصر.

بدأت مصر منذ عام 1990 في تبنيها برنامجاً لإعادة هيكلة الاقتـصاد يعتمد بالأساس على التحول من نظام الاقتصاد الموجة إلى اقتصاد السوق الحـر للحاق بقاطرة الاقتصاد العالمي. وفي هذا الإطار انتهجت الدولة العديـد مـن البرامج التي تهدف إلى تنمية مختلف القطاعات الاقتصادية وجذب الاستثمارات الوطنية والأجنبية المباشرة وتحقيـق الرخـاء الاقتـصادى بـصفة عامـة. .

ونظراً لما قد يترتب على تبنى نظام الاقتصاد الحر، اقتصاد السوق، من احتمالات وجود ممارسات غير تنافسية أو نـشوء وضـع احتكـارى أو شـبه احتكارى لأحد الكيانات الاقتصادية. وذلك عن طريق الاتفاق أو التعاقـد، علـى سبيل المثال، بين أشخاص متنافسة فى سوق السلعة المعنية وما قد يترتب علـى ذلك من رفع أو خفض أو تثبيت أسعار البيع أو الشراء للمنتجات محل التعامل. أو تقييد عمليات التصنيع أو التوزيع أو التسويق أو الحد من توزيع الخدمات أو نوعها أو حجمها أو وضع شروط أو قيود على توفيرهـا. أو اقتـسام أسـواق

=Kalirajan, K. P. (1991). "Government Intervention in Malaysian Manufacturing Industries: a Suggested Methodology of Measurement", *Applied Economics*, 23, 1991, pp. 1093-1101.

1- راجع:

-Connor, John M. (1977). The Market Power of Multinationals: A Quantitative Analysis of U.S.Corporations in Brazil and Mexico.(1977). (New York: Praeger).

2- راجع:

-Willmore, Larry N. (1976). "Direct foreign Investment in Central American Manufacturing", *World Development*, 4, 6 (June), pp. 499-517.

المنتجات أو تخصيصها على أساس من المناطق الجغرافية أو مراكز التوزيع أو نوعية العملاء أو السلع أو المواسم أو الفترات الزمنية. أو التنسيق فيما يتعلق بالتقدم أو الامتناع عن الدخول في المناقصات و المزايدات و الممارسات و سائر عروض التوريد.أو غير ذلك من الممارسات غير التنافسية.

لذلك يعد قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية [1] الصادر بالقانون رقم 3 لسنة 2005 بالاضافة إلى قانون حماية المستهلك[2] الصادر بالقانون رقم 67 لسنة 2006 أحد الركائز الأساسية التي يمكن من خلالها ضبط السوق ومواجه الممارسات غير التنافسية من قبل الشركات. ويكون ذلك إما عن طريق الدولة، من خلال الدور الرقابى والإشرافى لجهاز حماية المنافسة، وتحريك الدعوى الجنائية من قبل الوزير المختص أو من يفوضه ضد الشركات التى ترتكب أحد المخالفات المنصوص عليها فى القانون (مادة 21 منقانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية). أو من خلال جهاز حماية المستهلك.ومن خلال نشر الوعى بين جمهور المستهلكين لما لهم من دور فعال فى مواجهة مثل هذه التصرفات الضارة بالمنافسة والتى تنعكس على المستهلكين. وقانون حماية المنافسة لا يحمى فقط المستهلكين، ولكنه بحمايته للمنافسة يحمي فى نفس الوقت الشركات العاملة فى سوق السلعة المعنية من عسف الشركات الكبرى وممارساتها غير التنافسية التى تضر بها. وبالتالى فهو

---

1 – وقد نصت المادة 11 من القانون على إنشاء جهاز مستقل لحماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية يتولى مراقبة الأسواق وفحص الحالات الضارة بالمنافسة سواء بناء على.شكوى يتقدم بها الشخص أو بناء على دراسة يقوم بها الجهاز تشير إلى وجود مخالفة للأحكام الواردة في القانون.

2 – وقد نصت المادة 12 من القانون على إنشاء جهاز لحماية المستهلك. بهدف حماية المستهلك وصون مصالحه.

يضمن حرية دخول الأشخاص إلى السوق والخروج منها وفقا للقواعد التي تحكم السوق.

ويمكن ملاحظة أثر الاندماجات والاستحواذات على هيكل السوق في مصر، في قطاع الأسمنت تحديدا، وذلك باعتبار :

أولاً: منتج الأسمنت من المنتجات الهامة على المستويين المحلي والعالمي حيث تساهم صناعته في أكثر الأنشطة الاقتصادية حيوية وارتباطاً بالتنمية الاقتصادية والبنية التحتية لكافة المشروعات والاستثمارات.

ثانياً: لأن هذا القطاع شهد العديد من حالات الاستحواذ من قبل الشركات الأجنبية للشركات المحلية العاملة فى قطاع إنتاج الأسمنت. ولكن قبل تحديد أثر هذه العمليات على سوق الأسمنت فى مصر يجب أن نشير إلى عدد من الأمور تساعد فى تحديد أثر عمليات الاستحوازات والاندماجات، منها، كما أشار البحث فى موضع سابق من هذا الفرع.

- طريقة الدخول. سواء عن طريق الاستحواذ على الشركات القائمة أو إنشاء تسهيل إنتاجى جديد. لما لها – طريقة الدخول – من تأثير واضح على هيكل السوق بعد الدخول. ويلاحظ فى حالة قطاع الأسمنت فى مصر أن الدخول كان عن طريق استحواذ الشركات الأجنبية على الشركات المحلية. وليس عن طريق إقامة مصانع إنتاج جديدة. حيث استحوذت الشركات الأجنبية على سبع شركات من أصل 12 شركة وساهمت فى ملكية باقى الشركات بنسب مختلفة[1].

1 – مركز المعلومات و دعم إتخاذ القرار، " أثر تحرير مدخلات صناعة الأسمنت على الصناعة والمستهلك النهائى" مرجع سابق، ص13.

- من العوامل التى تحدد أثر الشركات دولية النشاط على السوق المحليــة، حجم حصة هذه الشركات فى السوق المعنية بالمقارنة بحصة الــشركات المحلية وإذا ما طبقنا ذلك على قطاع الأسمنت نجد أن الشركات الأجنبية تسيطر على ما يقرب من 80% من حجم سوق الأسمنت فى مصر [1].
- سلوك الشركات دولية النشاط فى السوق المحلية، وإذا ما نظرنا إلى سوق الأسمنت فى مصر وارتفاع الأسعار فيه بشكل كبير وغير مبــرر بعــد دخول الشركات دولية النشاط مجال الإنتاج. وذلك عن طريق الاستحواذ على الشركات المحلية. يمكن القول أن هذ الشركات بشكل أو بآخر قــد وضعت نفسها موضع الشك والريبة. وهو مــا دعــا وزيــر التجــارة والصناعة فى 16 يوليو 2006، بعد مرورعام واحد فقط علــى دخــول القانون حيذ النفاذ، إلى أن يطلب من جهاز حماية المنافسة ومنع الاحتكار إعداد الدراسات اللازمة عن قطاع الأسمنت. لما تكــشف عنــه الواقــع العملى من زيادات غير مبرره فى الأسعار. وانتهى الجهاز إلى وجــود اتفاق بين الشركات المنتجة على رفع الأسعار بالمخالفــة للمــادة (6/أ) وكذلك اتفاق على تقييد عمليات التسويق بالمخالفة للمادة (6/د) من قانون حماية المنافسة. وبناء على النتائج التي انتهى إليها التقرير، قرر مجلــس إدارة الجهاز إحالة التقرير إلى وزير التجارة والصناعة باعتباره الوزير المختص بطلب تحريك الدعوى الجنائية وفقاً للمــادة (21) مــن قــانون حماية المنافسة[2].

---

1 – مركز الاهرام للدراسات الــسياسية والاســتراتيجية، تقريــر الاتجاهــات الاقتــصادية الاستراتيجية، مرجع سابق، ص 381.

2 – وقد أعد الجهاز دراسة كاملة عن سوق الأسمنت البورتلاندى العادي في جمهورية مصر العربية عن الفترة من 2002 إلى نهاية 2006 شملت الاطلاع على كافــة الدراســات والأبحاث المتاحة وجمع البيانات والمعلومات من المصادر المختلفــة حكوميــة وغيــر

هذه النتيجة تتفق مع ما إنتهت إليه الدراسات السابق الإشارة اليها، والتى تمت فى كل من البرازيل وماليزيا والمكسيك وجواتيمالا([1])، بشأن تأثير الاندماجات والاستحواذات على المنافسة وهيكل السوق فى الدول النامية. حيث انتهت هذه الدراسات إلى التأكيد على الأثار السلبية لدخول السوق المحلية عن طريق الاستحواذ أو الاندماج. الذى يصاحبه فى معظم الحالات تركز فى السوق وممارسات غير تنافسية. وهو ما حدث بالفعل فى حالة السوق المصرية. وهو الأمر الذى يدعو الدول النامية، **ومنها مصر، إلى التمييز بين أنواع الاستثمارات**

حكومية. كذلك قام الجهاز بزيارة مقار الشركات المنتجة للأسمنت للحصول على كافة البيانات المتعلقة بالدراسة والتأكد من دقة البيانات والمعلومات التي تم الحصول عليها، بالإضافة إلى إجراء مقابلات مع التجار والمقاولين والاستشاريين في 15 محافظة تغطى مختلف أنحاء الجمهورية. وقام الجهاز بعد ذلك بإجراء التحليل القانوني والاقتصادي للبيانات واطلع على خبرات أجهزة المنافسة في الدول الأخرى في القضايا المماثلة وانتهى إلى وجود اتفاق بين الشركات المنتجة على رفع الأسعار بالمخالفة للمادة (6/أ) وكذلك اتفاق على تقييد عمليات التسويق بالمخالفة للمادة (6/د) من قانون حماية المنافسة. وبناء على النتائج التي انتهى إليها التقرير، قرر مجلس إدارة الجهاز إحالة التقرير إلى وزير التجارة والصناعة باعتباره الوزير المختص بطلب تحريك الدعوى الجنائية وفقاً للمادة (21) من قانون حماية المنافسة. راجع تقرير جهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر 3 أكتوبر 2007، عن سوق الأسمنت في جمهورية مصر العربية. كما أصدر وزير التجارة والصناعة المصرى قرار وزاريا رقم 295لسنة 2008في 2008/3/27 بوقف تصدير الأسمنت الكلنكر بند جمركى (10-2523) والبرتولاند الرمادى بند جمركى (29- 523)من تاريخ هذا القرار وحتى أول أكتوبر 2008 ، وذلك فى محاولة منه لضبط سوق هذه السلعة .

1- راجع:

- Willmore. Larry N "The Comparative Performance of Foreign and Domestic Firms in Brazil", Op. Cit, pp. 489-502.
- Lall. Sanjaya. "multinationals and market structure in a developing country: the case of Malaysia", Op.Cit, pp.325-350.

الأجنبية المباشرة، والتركيز على الاستثمارات الأجنبية المباشرة التى تسهم فــى **إنشاء مشروعات جديد** Greenfield، بحيث تتلافى الأثار السلبية للاستحواذات **على هيكل السوق**. والتفكير أكثرمن مرة عند الإقدام على التصرف فى الشركات **المحلية**، ودراسة الأثار المستقبلية سواء على سوق السلعة المعنية أو على ســوق **السلع الأخرى المرتبطة بها**، بأعتبار أن أحد السلع قد يكون أحد المدخلات التــى **يعتمد عليها** إنتاج سلعة أخرى على سبيل المثال، فضلا عن الأثار التى سوف تقع **على عاتق المستهلك**، والتى سوف تحاول الدولة التخفيف من عبئها عنــه ممــا **يحمل الدولة** أعباء مالية إضافية تصب فى النهاية فى خزانة الشركات الأجنبيــة **التى** إستفادة من تحرير الأسعار وجنى الأرباح على حساب المستهلك والدولة.

ولذلك لم يكف عدد من الدول النامية، عن التعبير عــن تخوفهــا مــن التصرفات الاحتكارية والممارسات المقيدة للمنافسة للشركات دوليــة النــشاط، والتى من شأنها الأضرار بالمصالح الاقتصادية لشركاتها الوطنية، وذلــك فــى الوقت الذى هى فى سبيل الالتزام بتطبيق أحكام تــدابير الاســتثمار المتــصلة بالتجارة، لذلك رغبت الدول النامية فى الربط بين موضوع تــدابير الاســتثمار المتصلة بالتجارة والقواعد الواجب على الشركات دولية النشاط – وهى صاحبة الجزء الأكبر من تلك الاستثمارات – اتباعها، حمايةً للمنافسة فى التجارة الدولية و منعاً للممارسات المقيدة لها.

وقد بدأ فى السنوات الأخيرة ظهور موضوع الــربط بــين الاســتثمار المباشر وسياسة المنافسة الدولية، والهدف من هذا الربط هو ضمان ألا يترتــب على الالتزام القانونى بفتح المجال أمام قدوم الاستثمارات المباشــرة للــشركات دولية النشاط إلى البلاد النامية، فى يوم من الأيام، ظهور ممارسات احتكاريــة

لهذه الشركات وتحكم فى الأسعار فى السوق الداخلية، يعانى منهـا كـل مـن المشروعات الوطنية والمستهلكون على حد سواء.[1]

- وقد اهتمت الدول جميعها -المتقدم منها والنامى- بموضـوع تحريـر التجارة وسياسة المنافسة الدولية، لكن لكل منها و جهـه هـو موليهـا، فالاتحاد الأوروبى - مؤيداً لمجموعة الدول الناميـة يـرى ضـرورة التوصل إلى اتفاق متعدد الأطراف فى إطار منظمة التجـارة العالميـة يتضمن أحكام واضحة كفيلة برقابة ما تقوم بـه هـذه الـشركات مـن ممارسات مقيدة للمنافسة - سواء فى المجال الوطنى أو المجال الـدولى بهدف إلغائها أو التعويض عن الأضرار المترتبة عليها، و بهـذا تمتـد المسائل التى تعالجها القوانين الداخلية ضد الاحتكار، أو قوانين المنافسة، إلى المجال الدولى أيضا.
- وعلى الجانب الأخر ترى الولايات المتحدة ترك تنفيذ الهدف الذى يتفق الجميع عليه إلى التشريعات والأحكام الداخلية فى كل دولة، فهى الأقدر على حماية سياسة المنافسة، ومواجهة الممارسات المقيدة لها من جانـب الشركات الداخلية أو الشركات دولية النشاط.

---

1 - وقد وجدت هذه التخوفات صدى فى المؤتمر الوزارى الأول لمنظمة التجـارة العالميـة (مؤتمر سنغافورة) فى ديسيمبر 1996. فقد تعرض المؤتمر لموضوع الربط مـا بـين التجارة و المنافسة و ذلك فى القرار الصادر عن المؤتمرفى الفقرة (20) من الاعـلان =الوزارى تحت عنوان الاستثمار والمنافسة، و قد شكل المؤتمر مجموعة عمل لدراسة المسائل التى يثيرها الأعضاء خاصة بالعلاقات المتبادلة ما بـين التجـارة و سياسـة المنافسة، بما فيها الممارسات الضارة للمنافـسة- Anti -Competitive Practices وذلك بهدف التعرف على أىالمجالات يمكن أن تستحق مزيداً من العنايـة فـى هـذا الاطار.

ويبدو أن وجه نظر الولايات المتحدة هى التى سادت فى النهاية حيث لم يتم التوصل إلى اتفاق فى إطار منظمة التجارة العالمية يعـالج مـسألة رقابـة الممارسات المقيدة للمنافسة التى تقوم بها أحياناً الشركات دوليـة النـشاط، وترك الأمر للتشريعات والأحكام القانونية الداخلية [1].

حتى بالنسبة للتشريعات الداخلية فهناك العديد من الاقتصاديين يقلل من أهمية وجود تشريع خاص بالمنافسة فى الدول النامية فى الوقـت الحـالى [2]، و يرجعون ذلك لسببين يقللان من أهمية تواجد هذا التشريع:ـــ

أولاً: الآليات التى توفرها العولمة ومقررات منظمة التجارة العالمية، والتـى نظمت تشريعات تتيح حرية التجارة الدولية فى السلع والخـدمات وإرسـاء دعائم المنافسة الكفء فى السوق العالمى.

وثانياً: مناخ الحرية الاقتصادية وإزالة القيود، والتى بدأت الدول النامية فى مجملها فى الاتجاه إليه من خلال الاندماج فى الاقتصاد العالمى، وهو يفـتح المجال أمام الأسواق المحلية للمنافسة الدولية.

ويضربون أمثلة بدول لديها بالفعل سياسة قوية للمنافسة بـدون وجـود قوى، أو وجود على الإطلاق لقانون منافسة، وتضم هذه المجموعـة علـى سبيل المثال كل من هونج كونج و تايوان، وتعتمد هذه الدول بـشكل كبيـر على السوق لضمان المنافسة.

---

1 - راجع: د. أحمد جامع، "إتفاقات التجارة العالمية: دراسـة اقتـصادية تـشريعية "الجـزء الأول،درار النهضة العربية،2001،ص 534.

2- لمزيد من التفصيل حول هذه الآراء. راجع، د: لبنى عبد الطيف، "قانون المنافسة والعولمة فى الاقتصاد المصرى" مركز دراسات و بحوث الدول النامية، كلية الاقتصاد والعلـوم السياسية، 2000، ص17.

إلا أن ذلك لم يمنع العديد من الدول النامية من وضع تشريعات للمنافسة ومنع الاحتكار، حوالى30 دولة نامية على الأقل، ، قامت بوضع التشريع أو فى طريقها إلى ذلك [1].

ذلك أن فى غياب التشريع أو حتى وجود تشريع ولكنه غير فعال لا يتـيح لأجهزة المنافسة القومية التعاون مع الأجهزة فى الدول الأخرى، يمثل تهديداً كبيراً للاقتصاديات النامية ويقلل من الأثار الإيجابية لتدفقات التجارة الحرة، خاصة فى ظل عجز التشريعات العالمية عن حمايـة الـدول الناميـة مـن الممارسات السلبية للشركات الدولية، سواء نتيجة للاتفاقات بـين الـشركات العالمية حول أسعار احتكاريةPredatory Prices أو اتفاقات تقيد الإمـداد بالواردات واقتسام الأسواق على نحو يضر بالمستهلكين والمنتجين فى الدول النامية.

ذلك أن حكومات الدول النامية يصعب عليها – بدون تشريعات منافـسة _أن تواجه هذه الممارسات الضارة، والقطاع الخاص أيضا بقدراته المحدودة يصعب عليه القيام بذلك. وذلك على عكس الحال فى الدول المتقدمة بما لديها من أجهزتها الخاصة بمكافحة الاحتكار، أو من خلال القوة الكبيرة التى تتمتع بها جمعيات حماية المستهلك فى هذه الدول.

---

1 – من هذه الدول التى وضعت بالفعل تشريعات منافسة تونس 991، الجزائر 1995، كينيـا 1981، الجابون 1989 ومالى 1998، جنوب أفريقيا 1955 وتم تعديله عـام 1979، وتنزانيا 1994، زامبيا 1994، زيمبابوى 1997، مصر عام 2005.

الفصل الثانى

منظمة التجارة العالمية وتدعيم المنافسة العادلة فى التجارة الدولية

قبيل إنتهاء الحرب العالمية الثانية، كانت الفكرة السائدة أن النظام الدولى الجديد المقترح لما بعد الحرب، سوف يقوم على ثـلاث ركائزأساسـية: هـى استقرار سعر الصرف وحرية تحويل العملات من ناحية وحرية انتقـال رؤوس الأموال وتوفير مناخ مناسب للاستثمار العالمى من ناحية ثانية، ثم ضمان حرية التجارة الدولية من ناحية ثالثة، وعليه فقد تم إنشاء الدعامتين الأوليتين: صندوق النقد الدولى International Monetary Fund (IMF) والبنك الدولى للتعمير والتنمية (البنك الـدولى) International Bank for Reconstruction and Development (Word Bank)، اللذين أنشأهما "المؤتمر النقدى الأمم المتحدة " الذى انعقد فى يوليو 1945 فى " بريتون وودز " ومن ثم اشتهر المؤتمر بهـذا الاسم، وبعد مضى عامين تقريبا، وبالتحديد فى فى 30 أكتوبر 1947، شـهدت العلاقات الاقتصادية الدولية حدثاً غاية فى الأهمية فى مجال العلاقات التجاريـة الدولية، ألا وهو إقرار " الاتفاقية العامـة للتعريفـات والتجـارة " General Agreement in Tariffs and trade "GATT" فى مدينة جنيف بسويسرا.

وقد هدفت هذه الاتفاقية إلى تنمية التجارة الدولية وتحريرها من العقبات التى تعوق حركتها عن طريق التخفيف التدريجى والمتواصل لهذة العقبات [1].

---

1 - راجع أ.د. خلاف عبد الجابر خلاف، "الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورهـا المعاصـر" مرجع سابق. ص182.

و د. ابراهيم العيسوى الجات وأخواتها، مركز دراسات الوحـدة العربيـة، بيـروت، 1995، ص20.

وبعد مضى 47 عام من هذا التاريخ وبالتحديد فى 15 أبريــل 1994، شهدت العلاقات الاقتصادية الدولية حدثاً آخر غاية فى الأهميــة، فــى مجــال العلاقات التجارية الدولية، ألا وهو التوقيع على " الوثيقة الختامية المتضمنة نتائج جولة أرجــواى للمفاوضـــات التجاريـــة متعـــددة الأطـــراف " "Final Act Embodying The Results of The Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations" فى مدينة مراكش بالمملكة المغربية[1]. وقد شملت هذه النتائج 22 اتفاقية، أصبحت 20 اتفاقية [2]، تعتبر اتفاقية مراكش بإنشاء منظمـــة التجارة العالمية، (WTO) World Trade Organatizationهـــى الاتفاقيـــة

---

* د. عبد الستار سلمى، " سياسة منظمة التجارة العالمية لتحرير التجارة الدولية فـــى السلع على الاقتـــصاد المـــصرى " المركـــز الأكـــاديمى للدراســـات الاســـتراتيجية، القاهرة، 2001 و ص 78.

1- راجع:

- Mitsuo Matsushita and Thomas J. Schoenbaum, " The World Trade Organization. Law. Practice. and Policy", Oxford University Press, 2003.P.6.
- Thomas Cottier and Matthais Oesch, " International Trade Regulation Law and Policy in the WTO. the European Union and Switzerland", Cameron May Ltd, London. 2005, P.77.
- -Amrita Narliker. " The world Trade Organization: a very short introduction". Oxford University Press.2005.P.23.
- - George A.Bermann, "WTO law and developing countries", Cambridge University Press,2007,P.14.

2 – حيث أن أطراف الاتفاق الدولى لمنتجات الألبان (وعددهم 24) وأطراف الاتفاق الـــدولى للحوم الأبقار (وعددهم 31) قد إتخذت فى 30 سبتمبر 1997 قرارين بإنهاء كـــل مـــن الاتفاقين بنهاية عام 1997، وذلك اكتفاءاً باحكام التجارة متعددة الأطراف التى يتضمنها اتفاق الزراعة واتفاق تدابير الصحة النباتية بالنسبة إلى الاتفاق الاول، وللشكوك حـــول استمرار فائدة الاتفاق الثانى فى البيئة التجارية لما بعد جولة أرجواى. ولهذا أصـــبحت كل نتائج جولة أرجواى الأن (20) نتيجة فقط.

الأم، لأن كافة الاتفاقات الأخرى، عدا الاربع الاخيرة، تعتبر جزء منها، حيث وردت فى شكل ملاحق لها بأرقام 1، 2، 3. بمعنى أنها ملزمة لكافة الأعضاء فى المنظمة Single Package Deal. أما الاتفاقات الأربع الاخيرة (اتفاق التجارة فى الطائرات المدنية، واتفاق المشتريات الحكومية، والاتفاق الدولى لمنتجات الألبان، والاتفاق الدولى للحوم الأبقار) والتى وردت فى الملحق رقم 4. وأشير اليها فى الاتفاقية باسم " اتفاقات التجارة عديدة الأطراف" Plurilateral Trade Agreements فهى ملزمة للأعضاء التى تقبلها فحسب. بمعنى أنها لا تنشىء التزامات ولا يترتب عليها حقوق إلا بالنسبة للأعضاء التى قبلتها.

وقد أعلنت منظمة التجارة العالمية أن أهم أهدافها هو العمل على تحرير وزيادة حجم التجارة الدولية بين الدول، عن طريق تشجيع الدول على التخفيض المتدرج للحواجز التجارية، وتوفير إطار عام للمفاوضات التجارية بين الدول، تقوم هذه المفاوضات على عدم التمييز فى المعاملة بين الدول الأعضاء، وضرورة اتجاه السياسية التجارية الدولية صوب مزيد من الحرية، بتقليل الحواجز الجمركية وغير الجمركية، وضرورة استقرار النظام، سواء القانونى أم الاقتصادى داخل الدول، وعدم تغيير هذة السياسات بشكل مفاجىء، مبدأ التوقع، تعظيم قيم المنافسة سواء بين الدول أم الشركات، ضرورة ملائمة النظام التجارى الدولى مع ظروف الدول النامية والأقل نموا بشكل خاص، بمنحهم وقت أطول لتوفيق أوضاعهم الاقتصادية والقانونية، والمرونة الكافية فى تطبيق أحكام الاتفاقية، وكثير من المساعدات المالية والفنية[1].

وتسعى منظمة التجارة الدولية إلى تحقيق الهدف المنشود من وراء إنشائها وهو زيادة حجم التجارة الدولية عن طريق تخفيف أو إزالة مختلف

---

1 - راجع: أ.د خلاف عبد الجابر خلاف، "الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورها المعاصر" مرجع سبق ذكره، ص191.

العقبات أمام التجارة الدولية، كذلك معالجة القضايا التى تحد من المنافسة غير العادلة بين الشركات، أو الممارسات التقييدية التى تمارسها الشركات دولية النشاط والتى يكون لها آثار سلبية على التنمية فى الدول التى تعمل فيها هذه الشركات [1]. و يظهر ذلك فى العديد من الاتفاقات وهى:ـ

-الاتفاق بشأن مكافحة الإغراق (Anti-Dumping).

- واتفاق الدعم والتدابير التعويضية SCM.

-واتفاق الوقاية Agreement on Safeguard.

- والاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات (GATS).

- واتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية (TRIPS).

و من أهم المواد التي عالجت موضوع المنافسة في تجارة السلع والخدمات:

المادة (2) من اتفاقية ((جات 1947)) والتى أصبحت من أول يناير 1995، تاريخ دخول منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، جزءاً من اتفاقية ((جات 1994)) وتنص على مبدأ هام هو مبدأ عدم التميز No-Discrimination Principle ووفقاً لهذا النص يلتزم كل طرف ((أصبح الأن عضو)) متعاقد أن يطبق على تجارة كل طرف آخر معاملة لا تقل عن تلك التى يطبقها على تجارة السلع للطرف الأكثر رعاية عنده طبقاً لما ورد فى جدول تنازلاته الملحق بالاتفاقية، بحيث تتوحد معاملة كل طرف متعاقد للمنتجات المستوردة من كافة الأطراف المتعاقدة الأخرى بعد استيرادها. وكذلك الحال فى التصدير.(مع مرعاة الاستثناءات التى جاءت فى المادة 24 من الاتفاقية).

1- راجع:

- David J.Gerber, " Competition Law and the WTO: Rethinking the Realationship", Journal of International Economic Law,Vol. 10 No.3, 2007, PP.707-724.

المادة(3) من اتفاقية ((جات 1947)) والتى أصبحت مـن أول ينـاير 1995، تاريخ دخول منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، جـزءاً مـن اتفاقيـة ((جـات 1994)) وتنص على **مبدأ المعاملة الوطنيـة** للواردات – ويعنى هذا المبـدأ أن تعامل السلع المستوردة بعد خضوعها للتعريفة الجمركية ذات المعاملة التى تنالها السلع ذات المنشأ الوطنى، المشابهة لها بحيث يكون الوجه الوحيد للتفرقـة فـى المعاملة بين هذين النوعين من السلع هو تحمل الـسلع المـستوردة بالتعريفـة الجمركية المقررة عليها فقط لا غير[1].

المادة (11) من اتفاقية ((جات 1947)) والتى أصبحت من أول ينـاير 1995، تاريخ دخول منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، جـزءاً مـن اتفاقيـة ((جـات 1994)) وتنص على **مبدأ استخدام التعريفة الجمركية وحدها**، بمعنى أن تكون التعريفة الجمركية وحدها هى الوسيلة التى تستخدم لتقييد حركة التجـارة بـين الأطراف المتعاقدة استيراداً وتصديراً وهو ما يعنى استبعاد القيود الكمية وكافـة القيود غير التعريفية.

المادة(17) من اتفاقية ((جات 1947)) والتى أصبحت مـن أول ينـاير 1995، تاريخ دخول منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، جـزءاً مـن اتفاقيـة ((جـات 1994)) وعنوانها المشروعات التجارية للدولة State Trading Enterprises والهدف الأساسي من هذه المادة هو ضمان تطبيق المشروعات المملوكة للدولـة لمبدأ عدم التميز المنصوص علية فى المادة(2).

المادة(20) من اتفاقية ((جات 1947)) والتى أصبحت مـن أول ينـاير 1995، تاريخ دخول منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، جـزءاً مـن اتفاقيـة ((جـات 1994)) والتى جاءت تحت عنوان الاستثناءات العامة .General Exceptions

---

1 – راجع: د. نبيل حشاد، " الجات والنظام العالمى، أهم التحديات فى مواجهـة الاقتـصاد " الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ص23.

والتى أوردت العديد من الاستثناءات ذات الطابع العام تحقيقا لأهـداف أخلاقيـة وصحية وبيئية وغيرها من الأهداف ذات الطابع العام واشـتراطت المـادة ألا تنطبق مثل هذه التدابير بطريقة تجعلها تشكل وسيلة للتميز التحكمـى أو غيـر المبرر ما بين البلاد التى تسود فيها الظروف ذاتها، أو تجعلها تمثل تقيدا مقنعـا للتجارة الدولية.

المادة(2) من اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة وعنوانها المعاملة الوطنية والقيـود الكميـة National Treatment And Quantitative Restrictions.,وبمقتضاها لا يجوز لأى بلد عضو أن يطبق أىتدبير لاستثمار متصل بالتجارة لا يتسق مع أحكام المادة(3) من اتفاقية ((جات 1947)) والتـى أصبحت من أول يناير 1995، تاريخ دخول منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، جزءاً من اتفاقية ((جات 1994)) و المتعلق بمبدأ المعاملة الوطنيـة أو المـادة (11) من اتفاقية ((جات 1947)) والتى أصبحت من أول يناير 1995، تـاريخ دخول منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ، جزءاً من اتفاقيـة ((جـات 1994)) والمتعلق بمبدأ استخدام التعريفة الجمركية و حدها.

أيضا اتفاقات حماية الإنتاج المحلى الثلاثة – اتفاق مكافحة الإغـراق، و اتفاق الدعم والتدابير التعويضية، واتفاق الوقاية تضمنت العديد من النـصوص التى تستطيع الدول المتعاقدة عن طريقها مواجهة الإجراءات المخلـة بظـروف المنافسة الحرة فى السوق التجارية العالمية، والتى تعتبر أساسا جوهريـاً لقيـام التجارة الدولية. حيث تدعو هذه الاتفاقات إلى تجنب دعم المنتجـات ومكافحـة سياسة الإغراق والزيادة الطارئة فى استيراد منتجات معينة.

وأيضا **الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات** تضمنت نـصوص تـشجع المنافسة وتحد من الممارسات المقيده لها. حيث نـصت علـى مبـدأ الـشفافية Transparency فى المادة(3) وأيضا المادة(8) منها والخاصة باحتكار توريـد

خدمة معينة وهى مناظرة للمادة (17)من جات 1947 والخاصة بالمشروعات المملوكة للدولة، والمادة(16) وعنوانهاMarket Access وقد أوردت ستة أنواع من التدابير أوالقيود التى ترد على هذا النفاذ إلى الأسواق تعتبر محظورة كمبدأ عام ولا يجوز للعضو أن يطبق أو يتخذ أياً منها إلا إذا أدرجها أوسجلها صراحة فى جدوله، والمادة (17) و قد نصت على المعاملة الوطنية فى مجال التجارة فى الخدمات، و قد تضمنت تقريباً نفس أحكام المادة(3)من اتفاقية جات 1947.

وأيضا المادة(40)من اتفاقية حقوق الملكية الفكرية والخاصة بمراقبة الممارسات ضد التنافسية فى التراخيص التعاقدية -Control of Anti Competitive Practices In Contractual Licenses حيث وجدت الاتفاقية أن بعض ممارسات وأوضاع التراخيص التعاقدية التى تتعلق بحقوق الملكية الفكرية قد يكون لها آثار تقيديه للمنافسة مما ينتج عنه آثاراً سلبيةً على التجارة الدولية كما يمكنها أن تعرقل نقل التكنولوجيا وانتشارها، لذلك فهى تعطى للدول الأعضاء الحق فى أن تحدد فى تشريعاتها ممارسات التراخيص التى يمكن أن تمثل فى بعض الحالات تعسفاً فى استعمال الملكية الفكرية و لهذا العضو أن يتخذ التدابير الكفيلة بمنع هذه الممارسات[1] أو اخضاعها للرقابة.

---

1 - ومن أمثلة ذلك الممارسات التى تفرض التزامات على المرخص له Licensee أن يحول التحسينات التى يدخلها على التكنولوجيا محل الترخيص Licensedإلى المرخص Licensorلوحده على سبيل القصر و هى ما تسمى شروط رد المنح back Grand Condition، و كذلك الممارسات التى تفرض التزاما على المرخص له لحصول من المرخص – وجه– على ما قد يحتاجه من أنواع التكنولوجيا الأخرى كعناصر إنتاج لازمة له بخلاف تلك محل الترخيص التعاقدى.

بعد استعراض نصوص العديد من اتفاقات منظمة التجارة العالمية، والتى حاولت أن تضع العديد من المبادئ الأساسية للحد من الممارسات غير التنافسية فى العلاقات التجارية الدولية.

إلا أن البحث يلاحظ على معالجة الاتفاقية لموضوع الممارسات التنافسية الأتي:

أولاً: أن نطاق عمل هذه الاتفاقات منصباً بالأساس على التشريعات التى تكفل النفاذ للأسواق ويظل هناك عدد آخر من القضايا لم تتناولها اتفاقات منظمة التجارة العالمية. كتلك التى تتعلق بإساءة استخدام القدرة على السيطرة و استخدام النفوذ، مثل الاحتكارات الدولية، الناتجة بالأساس عن الاندماجات والاستحواذات بين الشركات دولية النشاط العملاقة، بما لها من آثار سلبية على المنافسة، وبالتالى آثار ضارة على الاقتصاديات العالمية بصفة عامة والأقل نمواً بصفة خاصة. فبينما كانت الدول النامية ودول الاتحاد الأوربى ترغب فى التوصل إلى اتفاق دولى متعدد الأطراف فى إطار منظمة التجارة العالمية يتضمن أحكام واضحة كفيلة بمراقبة ما تقوم به الشركات دولية النشاط من ممارسات مقيدة للمنافسة – سواء فى المجال الوطنى أم الدولى – بهدف الحد من اتباعها وأو إلغائها والتعويض عن الأضرار المترتبة عليها لكنها لم تنجح بسبب رفض الولايات المتحدة لهذة الفكرة مفضلة أن تتم معالجة المنافسة بالقوانين الداخلية لكل دولة عن المعالجة الدولية لهذا الموضوع.

ثانياً: أن هذه الاتفاقات تخاطب حكومات الدول حيث يُنص عادة بأنه تتعهد كل دولة عضو أو تلتزم كل دولة عضو وبالتالى فهى تضع التزاما على عاتق الدول ولا تتعرض لسلوك الشركات دولية النشاط والممارسات المقيدة للمنافسة التى

تتبعها هذه الشركات[1]. حيث كشف الواقع العملى الكثير من الممارسات غير التنافسية، بل والغير أخلاقية فى بعض الأحيان [2]، من قبل الشركات دولية

---

1 - و يرجع الفضل إلى مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية (الانكتاد) فى 5 ديسمبر 1985 فى تبنى مجموعة المبادىء و القواعد العادلة والمتفق عليها من كل الأطراف لرقابة الممارسات المقيدة للأعمال وقد تم تحريم الأعمال التالية.

أ_ الاتفاقات الخاصة بتثبيت الأسعار (بما فى ذلك أسعار الاستيراد و التصدير).

ج- المناقصات التواطؤية.

د- الترتيبات الخاصة بتقسيم السوق أو المستهلكين.

د- تقسيم المبيعات أو الإنتاجبحصة نسبية محددة.

ه - التعاون من أجل القيام ببعض الترتيبات مثل الرفض المؤكد للتعامل.

و - الرفض الجماعى لمبدأ التوصل إلى تدابير أو ارتباطات حيث يشكل هذا الأمر مصدر خطورة على المنافسة التى قد يعوقها مثل هذا الرفض.

ز - بالإضافة إلى ذلك يحظر دخول الشركات فى مجالات من شأنها استغلال الوضع السائد فى السوق عن طريق تقيد هذا الدخول أو بمعنى أخر تحديد نطاق المنافسة من خلال ما يلى:

أ- السلوك الضار بالمنافسين.

ب- التسعير على أساس التميز أو فرض الشروط فيما يتعلق بعرض أو شراء السلع و الخدمات.

ج - الاندماجات و المشروعات المشتركة والاستحواذات الرقابية

د- تثبيت الأسعار الخاصة بالسلع المصدرة أو السلع المستوردة التى أعيد بيعها.

هـ - قيود الاستيراد بالنسبة للسلع ذات الماركات المسجلة تجاريا على أساس مشروع.

ورغم عدم تمتع هذه القواعد السلوكية للشركات الدولية بأى قوة قانونية إلزامية إلا أنها لها قوة معنوية لا يستهان بها بالنظر لكونها ممثلة لتوافق واسع النطاق للجماعة الدولية حول الأهمية القصوى لمبادىء المنافسة فى حياتها الاقتصادية.

2 - حيث تلجاء بعض الشركات إلى استخدام أساليب غير أخلاقية ((رشوة المسئولين فى الدول المضيفة لاستثماراتها)) من أجل الحصول على صفقة معينة أو شروط أفضل للصفقة. والأمثلة على ذلك كثيرة، فشركة Mobil الامريكية قدمت 78مليون دولار، لمسئولين

النشاط فى سبيل تعظيم مكاسبها المادية ومصالح مسهميها. وذلك بغض النظـر عن الأضرار التى قد تلحق بالشركات الأخرى المنافسة العاملة فى ذات المجال

-فى حكومة كزاخستان لتسهيل الحصول على 25% من أسـهم شـركة Tengiz oil Field المملوكة لدولة كزاخستان. راجع

Thomas Catan and Joshua Chaffin " Bribery has long been used to land international contracts. New laws will make that tougher", Financial Times. May, 2003.

كذلك لا يزال صدى قضية الرشوة فى صفقة "اليمامة" للأسلحة بين بريطانيا والسعودية، يتردد على صفحات معظم الصحف البريطانية والامريكية حتى الأن، وتعود هذه الصفقة إلى عام 1986 حيث وقع وزير الدفاع البريطاني حينذاك مايكـل هيزلتـاين المرحلـة الاولى من صفقة اليمامة مع السعودية. وشملت الصفقة تزويـد الـسعودية بطـائرات تورنيدو وهوك الحربية والدعم الفني لها وانشاء قاعدة عسكرية ضخمة لهذه الطـائرات وبلغت قيمة الصفقة حوالي 50 مليار جنيه اسـترليني (حـوالي 100 مليـار دولار). وقدرت قيمة العمولات ((الرشوة)) لأحد امراء السعودية بما يزيد علـى مليـار جنيـه استرلينى. وعلى الرغم من أن بريطانيا لديها تشريعات تجرم قيام الشركات البريطانيـا بتقديم الرشوى فى الخارج. إلا أن المدعى العام البريطانى Lord Goldsmith أصدر قرار بوقف التحقيق فى هذه القضية. معلاً ذلك بأن التحقيـق سـوف يلحـق ضـرر بالعلاقات البريطانية السعودية. إلا أن رئيس الوزراء البريطانى كان أكثروضوحا حين أعلن أن استمرار التحقيق فى هذه القضية يعنى فقدان البريطانيين آلاف الوظائف، حيث جاء قرار وقف التحقيقات بعد ذيوع تقارير بأن السعودية قد حذرت بريطانيا من أنها قد تلغي الصفقة الجديدة التي كانت ستشتري بمقتضاها 72 طـائرة مقاتلـة مـن طـراز يوروفايتر تايفون إذا استمرت التحقيقات. وهناك العديد مـن الأمثلـة علـى اسـتخدام الشركات دولية النشاط لأساليب غير أخلاقية للحصول على صفقات بشروط تفضيلية.

- Stephen Fidler, "Corruption probe fails to deflect BAE", Financial Times. August. 09. 2007.
- Michael Peel and Jimmy Burns. " High Court to review BAE-Saudi decision". Financial Times. 10 November, 2007.

أو المجالات المرتبطة، أو بالمجتمع الذى تعمل به، أو المستهلكين[1]، أو البيئـــة التى تدمرها وهى غير عابئة بها [2].

ثالثاً: أنه حتى بالنسبة للنصوص التى وضعت لتقرير معاملة تفـضيلية للدول النامية لحماية اقتصادياتها من الممارسات المقيدة للمنافسة والضارة بهـــا.

---

1 – مثال ذلك الحملات الاعلامية ((التضليلية)) التى تكون بهدف إقناع المستهلكين بعظم فوائد منتج معين على خلاف الحقيقية، أو عدم وجود أضرار صحية مثلا لمنتج تبيعة الشركة. مثال الأولى حملة شركةNestle لإقناع الأمهات فى دول العالم الثالث بأن لبن الأطفال الذى تنتجه الشركة أكثرفائدة فى تغذيتهم من لبن الأم الطبيعى، ومثال الثانيـــة حمـــلات شركات صناعة التبغ الأمريكية لاقناع المدخنين بعدم وجود مضار صحية للتدخين وأنه لا يوجد دليل علمى على خطورة التدخين على الصحة. راجع.
Joseph Stiglitz " Making Globalization Work", Op Cit, P.188.

2 – فهناك العديد من الشركات دولية النشاط التى تسببت فـــى كـــوارث بيئيـــة ولـــم تواجـــه أىمسئولية من قبل المجتمع الدولى، فعلى سبيل المثال، بقعة الزيت التى غطت مئـــات الكيلو مترات من المياة والتى تسببت فيها شركة Exxon Valdez عام 1989،حيـــث قدرت الخسائر البيئية بمئات المليارات من الدولارات. إكتفت الشركة بتوقيـــع غرامـــة مالية على ربان السفينة قدرها 51 ألف دولار وألف ساعة عمل فـــى جمـــع القمامـــة. بالاضافة إلى الصناعات الملوثة للبيئة والتى شرعت الشركات دولية النشاط إلى نقلهـــا خارج الدول المتقدمة وإعادة توطينها فى الدول الناميـــة، مثـــل صـــناعات الأســـمنت والكيماويات وغيرها من الصناعات الأخرى الملوثة للبيئـــة، حيـــث لا تراعـــى هـــذه الشركات اشتراطات البيئة عند العمل فى هذه الدول نظراً لغياب التشريعات التى تحمى البيئة فى هذه الدول بالاضافة إلى غياب الوعى البيئى لدى المواطنين فى هذه الـــدول. فعلى سبيل المثال تسببت إحدى الشركات الامريكية العاملـــة فـــى مجـــال الكيماويـــات ((كربيد الكالسيوم)) فى تسمم ومقتل عشرات الالاف فى ولاية Bhopal الهندية عـــام 1984 وعندما طلبت الحكومة الهندية من الولايات المتحدة الامريكية تسليم المـــسئولين عن هذه الكارثة للمسول أمام القضاء فى الهند رفضت الولايـــات المتحـــدة الأمريكيـــة تسليمهم. لمزيد من التفاصيل راجع.
- Joseph Stiglitz " Making Globalization Work", Op Cit, P.193.

حتى هذه النصوص نجدها استخدمت من قبل الدول الصناعية الكبرى فى مواجهة الدول النامية ذاتها([1]). حيث قدر عدد المرات التى استخدم فيها سلاح الوقاية ب 151مرة حتى عام 1993، منها 136 من الدول الصناعية الكبرى، كذلك فقد عمدت الدول الصناعية الكبرى إلى استخدام إجراءات مقاومة سياسات الإغراق Anti-Dumping Measures بكثير من التعسف بشكل أعاد إلى الأذهان السياسات الحمائية. فعلى سبيل المثال تعرضت الصادرات المصرية من البياضات (ملايات) الأسرة من القطن إلى الاتحاد الأوربى إلى فرض رسم نهائى لمكافحة الإغراق 13.5% من قبل المفوضية الأوربية وذلك فى نوفمبر 1997. وقامت المفوضية أيضا فى مارس 1998 بفرض رسم إغراق 20.6% على الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوربى من المنسوجات القطنية الخام. لكن الأمر إنتهى بعد ذلك إلى عدم توافر حالة الإغراق بالنسبة إلى الحالتين. بل أكثرمن ذلك فعلى الرغم من النص على المعاملة التفضيلية للدول النامية والأقل نمواً فى العديد من المواضع فى اتفاقات منظمة التجارة العالمية إلا أن الواقع العملى يثبت غير ذلك، حيث تخضع صادرات الدول النامية إلى الدول المتقدمة إلى رسوم جمركية تعادل أربعة أضعاف تلك المفروضة على صادرات الدول المتقدمة الموجه إلى دول من ذات المجموعة. بمعنى أن الصادرات من جواتيملا على سبيل المثال إلى الولايات المتحدة تخضع لرسوم جمركية أعلى من تلك المفروضة على صادرات هولندا مثلا إلى الولايات المتحدة ([2]).

1- راجع:

- Seung Wha Chang. " WTO for Trade and Development Poat-Doha".Journal of International Economic Law, Vol,10 NO.3, 2007.PP.553-570.

2 - راجع:

- Joseph Stiglitz and Andrew Charlton. " Fair Trade For All How Trade Can Promote Develovment". Oxford University Press, London، 2005. P.41.

رابعاً: كذلك يمكن القول بأنه إذا كان هناك اتجاه متزايد نحو التحرير وإزالة العوائق أمام مختلف السلع وبعض الخدمات عبر الحدود إلا أننا نلاحظ أن ذلك ينطبق بشكل عام على الأموال والسلع وأخيرا المعلومات، أما بالنسبة لعنصر العمل فإن الاتجاه الغالب هو عكس الاتجاهات السابقة بوضع المزيد من القيود و العقبات أمام هجرة العمالة، فلم تدخل هذه الاتفاقات أى جديد على ميدان حرية انتقال عنصر العمل، فمنظمة العمل الدولية International Labour Organization ILO التى أُنشأت مع عصبة الأمم، ظلت دونما أى تغيير جوهرى منذ إنشائها عام 1919 حيث أنها تسعى إلى تحسين أوضاع العمال فى بلدانهم، أما حرية انتقال العمل فيما بين الدول فإنها ما تزال بعيدة عن أجهزة التحرير فى العلاقات الاقتصادية الدولية [1]. فقد ركزت الدول الصناعية المتقدمة

---

(1)- عرفت المادة الأولى من الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات The General Agreement on Trade in Services (GATS) التجارة فى الخدمات بأنها تقديم خدمة بأسلوب من أساليب أربعة لتقديم الخدمات، وهى:

أ – تقديم الخدمة من أراضى عضو إلى أراضى عضو آخر ويعرف هذا الأسلوب ب(تقديم الخدمة عبر الحدود .Cross-border supply of a service). وبالتالى هذه الطريقة لا تتطلب إنتقال مقدم الخدمة أو مستهلكها عبر الحدود من بلد إلى آخر. مثال ذلك البريد الدولى والاتصالات التليفونية والتليغرافية الدولية وبعض الخدمات المالية مثل التحويلات النقدية مابين الحسابات. أو الانتقال المجسد للخدمة ذاتها فى شكل مادى عبر الحدود مثل استشارة قانونية أو هندسية، أو انتقال برامج الكمبيوتر المسجلة على اسطوانات مدمجة.

ب – تقديم الخدمة فى أراضى أحد الأعضاء إلى مستهلكها من أى بلد آخر ويعرف هذا الأسلوب ب (الاستهلاك فى الخارج .Consumption abroad) وفى هذه الطريقة ينتقل متلقى الخدمة إلى البلد مقدم الخدمة مثال ذلك خدمات السياحة التى تقدم إلى السائح عند زيارته إلى البلد مقدم الخدمة وكذلك الحال عند انتقال المريض لتلقى العلاج بدولة

مفاوضاتها لتحرير التجارة منذ عام 1947 على تحرير التجارة في السلع الصناعية كثيفة الاستخدام لرأس المال والتكنولوجيا المتطورة والتي تمتلك ميزة نسبية في إنتاجها. واستبعدت السلع كثيفة الاستخدام للأيدي العاملة (المنسوجات والسلع الزراعية [1] والتي تملك الدول النامية ميزة نسبية في إنتاجها. وذلك حتى

=أخرى غير دولته المقيم بها وكذلك خدمات التعليم عند أنتقال الدراسين لتلقى تعليمهم بدولة آخرى.

ج- أن يكون مقدم الخدمة من أحد الدول الأعضاء، ويقدم الخدمة من خلال تواجد تجارى فى أراضى أى عضو آخر ويعرف هذا الأسلوب ب (التواجد التجارى Commercial presence.) مثال ذلك تقديم الخدمة من خلال أحد الفروع أو المكاتب الموجودة على أراضى أحد الاعضاء فى الاتفاقية والمملوكة لاشخاص من دولة عضو آخر.

د - أن يكون مقدم الخدمة من أحد الدول الاعضاء، ويقدمها من خلال تواجد أشخاص طبيعيين لبلد عضو فى أراضى أى عضو آخر ويعرف هذا الأسلوب ب (تواجد الأشخاص الطبيعيين.The presence of natural persons) وهو ما يعنى انتقال عنصر العمل كأحد عوامل الإنتاج- متجسداً فى شخص العامل - ما بين الدول الأعضاء، ويرتبط الملحق الثانى من الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات بالفقرة (د) من المادة الأولى الفقرة الثانية وهو - أى الملحق - ينظم مسألة انتقال الأشخاص الطبيعيين من بلد عضو والذين يؤدون خدمة ما أو يعملون لدى مؤديها، إلى البلد العضو الذى تؤدى هذه الخدمه فى أراضيه. **وبالتالى فهو لا ينطبق على التدابير المؤثرة فى الأشخاص الطبيعيين الساعين إلى النفاذ إلى سوق العمل للعضو، أىالذين يبحثون عن فرصة للعمل فى هذه السوق.وهو ما أدى إلى خيبة أمل الكثير من الدول النامية من انخفاض مستوى التعهدات المحددة والمقدمة، خاصة من الدول المتقدمة، بخصوص الأسلوب الرابع من أساليب تقديم الخدمة والذى تعتقد تلك الدول بأن لها فيه مزايا نسبية.** لمزيد من التفاصيل د. أحمد جامع، اتفاقات التجارة العالمية، الجزء الثانى، ص. 877. وأيضاً

- Mitsuo Matsushita and Thomas J. Schoenbaum, " The World Trade Organization. Law. Practice. and Policy", Op,Cit, P.238.

(1)- حيث ظلت التجارة فى المنتجات النسيجية تخضع لترتيبات الألياف الذى كان يتجدد لفترات معينة طوال ما يقرب من أربعين عام حتى إنتهاء جولة أورجواى 1994.=

عام 1994. وعندما بدأت الدول الصناعية مفاوضاتها لتحرير التجارة في الخدمات ركزت مرة أخرى على الخدمات التى تتمتع فى تقديمها بميزة تنافسية، حيث اقتصرت المفاوضات، والاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، على الخدمات كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا والعمالة الماهرة مثل الخدمات المالية والمصرفية وخدمات الاتصال والنقل الجوى. فى حين لم تشمل المفاوضات الخدمات التى تتمتع الدول النامية بميزة نسبية في تقديمها كخدمات قطاع الإنشاءات أو النقل البحرى (1).

=وكان تحرير هذه المنتجات يتم على أساس المفاوضات الثنائية أو عديدة الأطراف وبالتالى فهى ملزمة للأطراف التى وافقت عليها فقط. هذا بالاضافة إلى أنه حتى الأن مازالت الدول المتقدمة تحتفظ ببعض القيود الجمركية خاصة الكمية على المنسوجات. راجع الاستاذ الدكتور خلاف عبد الجابر خلاف، "الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورها المعاصر" مرجع سابق ص.270. حيث يرى سيادته أن هذه القيود المفروضة من قبل الدول المتقدمة على صادرات الدول النامية من المنسوجات تتجه إلى التوسع والانتشار لا إلى الحد منها. وأنه لايوجد أمل، فى المنظور القريب، أن يبذل جهد حازم متعدد الأطراف لإزالتها أو الحد منها، رغم أن هذه السلع لها أهميه خاصة فى التجارة الدولية. نفس المرجع ص.271.

1 - معظم الدول المتقدمة لديها تشريعات تتطلب أن يكون النقل البحرى الداخلى من قبل شركات محلية وتمنع الشركات الأجنبية من تقديم هذه الخدمة. فالولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال لديها تشريع (The Jones Act Law 1920) منذ عام 1920 يتطلب ليس فقط تقديم الخدمة من قبل شركات محلية بل يتطلب أكثرمن ذلك أن تكون السفن المستخدمة فى النقل الداخلى قد صنعت فى الولايات المتحدة الامريكية. وهو لا يسمح للشركات الأجنبية بتقديم هذه الخدمة على الرغم من أن بعض الدراسات التى أجريت عام 1986 قدرت أن قانون Jones Act Law يكلف الولايات المتحدة 250 ألف دولار للوظيفة الواحدة فى قطاع النقل البحرى الداخلى نظراً لعدم تمتع الولايات المتحدة بميزة نسبية فى هذا القطاع. وتتمتع بعض الدول النامية بميزة نسبية

خامساً: اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية TRIPs، تمثل نموذج آخر لانتصار إرادة الشركات دولية النشاط ودولها المتقدمة على الـــدول النامية، أو بالأحرى على ملايين الفقراء فى هذه الدول. فقد كان جـــل اهتمـــام المفاوضين من الدول المتقدمة – الولايات المتحدة والاتحاد الأوربى – منـــصب، ليس بالأساس على مصلحة التقدم العلمى ولا مصلحة شعوب هـــذه الـــدول ولا بالطبع مصلحة الدول النامية، ولكن مصلحة الشركات الدوائية الدولية والشركات العاملة فى مجال تكنولوجيا المعلومات وغيرها، التى كانت ترغب فـــى تـــشديد الحماية وإطالة مدد الحماية لبراءات الاختراع وباقى حقـــوق الملكيـــة الفكريـــة الأخرى [1]. فقد حدت هذه الاتفاقية من قدرة الدول النامية على استخدام بعـــض الوسائل التكنولوجية المملوكة للدول المتقدمة وسمحت بفرض بعض العقوبـــات عليها[2]. وذلك على الرغم من استفادة الدول المتقدمة من هجـــرة ذوى العقـــول والمهارات المتميزة من الدول النامية. بعد أن تكون هذه الدول قد أنفقـــت علـــى تعليم هؤلاء من مواردها المحدودة داخل الدول النامية، وحتى أثناء تواجدهم فى جامعات ومراكز أبحاث الدول المتقدمة عندما ترسلهم فى مهمات وبعثات علمية

فى هذا القطاع ولكن الدول المتقدمة قد حرمت الدول النامية من النفاذ اليه. لمزيد من التفاصيل:

- Joseph Stiglitz " Making Globalization Work", Op Cit, P. 88.

1- راجع:

- Stephanie Saul. " Drug Lobby a Victory in Trade Pact Vote", New York Times. July 2, 2005.

2 – ففى عام 2004 وطبقا للتقرير السنوى لـCenter for Public Integrity علـــى ســـبيل المثال تقدمت الشركات الامريكية العاملة فى مجال صناعة الأدوية بطلبـــات للحكومـــة الأمريكية لاتخاذ إجراءات " عقابية " ضدد 38 دولة بزعم انتهاكهـــا لقـــانون بـــراءات الاختراع الأمريكى و إنتاج أدوية مقلدة.

على نفقة الدولة (1). ثم تأتى الدول المتقدمة وتشجع هؤلاء الباحثن على البقاء، بعد أن تقدم اليهم الكثير من التسيهلات ((الإغراءات)) لتشجعهم على عدم العودة إلى دولهم الأصلية. فتحرم الدول النامية من الاستفادة من رأس المال البــشرى الذى أنفقت واستثمرت فيه لمدة طويلة. فتجنى الدول المتقدمة "وتقشد" أفضل ما لدى الدول النامية من عقول بــشرية Skim of The Best and Brightest.

والأمر الهام والخطير فى مجال حقوق الملكية الفكرية وحماية براءات الاختراع هو إقدام الشركات دولية النشاط العاملة فى مجال الــصناعات الدوائيــة علــى تسجيل براءات اختراع لأدوية مستخرجة من نباتات وأعشاب طبيــة تــستخدم بالفعل منذ مئات بل آلاف السنين فيما يسمى بالطب الشعبى والأدوية والوصفات الشعبية Folk Remedie فهى تعيد بذلك اكتشاف ما هو مكتــشف. وكــل مــا

---

1)- ويلاحظ الباحث أن الدول المتقدمة، المملكة المتحدة على سبيل المثــال، تعامــل الــدول النامية معاملة أشد قسوة فى مجال نفقات الدراسة المفروضة على الباحثين القادمين من هذه الدول مقارنة بأقرانهم القادمين من فرنسا أو ألمانيا أوايطاليــا وغيرهــا مــن دول الاتحاد الأوربى، على الرغم من النص على المعاملة التفضيلية للدول النامية فى كثيــر من نصوص اتفاقات منظمة التجارة العالمية ومنها الاتفاقية العامة للتجارة فى الخدمات. فنفقات دراسة الطالب فى الكليات العملية (علوم، طب، هندسة على سبيل المثال) مــن مصر أو نيجيريا أو السودان أو حتى الصومال تصل إلى 27 ألف استرلينى فى العــام الدراسى مقابل 5 آلاف استرلينى للطالب من الدول المتقدمة المذكورة حيث تفرق هذه الدول بين Overseas Student و بينEU Home Student فتعامل الثانى معاملــة تفضيلية فى حين يتحمل الطالب من المجموعة الأولى أعباء مالية أكبر. **ويطالب الباحث** فى هذا المقام بضرورة أن تدرج الدول المتقدمة خدمات التعليم ضمن جدول تعهــداتها الملحقة بإتفاقية التجارة فى الخدمات(المواد من 16-18 من الاتفاقية) حتى تستفيد الدول النامية من مبدأ المعاملة الوطنية أوعلى الأقل معاملة الدول الأولى بالرعاية عندما تقدم الخدمة إلى مواطنيها ولا يتعرض مستهلكى الخدمة من رعاياها إلى رسوم إضـــافية أو معاملة تمييزية ضدهم.

تضيفه هو الاسم والعلامة التجارية، وهو ما يطلق عليه Bio-Piracy أوالقرصنة الحيوية. وتحاول بعد ذلك حرمان الدول النامية من استخدام هذه الأعشاب فى العلاج أو استخراج مستحضرات طبية منها بحجة عدم تسجيل هذه الدول براءات اختراع عن هذه الأدوية. وأنها بذلك، أى استخدام هذه المستحضرات من قبل الدول النامية، تنتهك أحكام الاتفاقية[1]. ومن أشهر الأمثلة على ذلك قيام الولايات المتحدة الأمريكية عام 1993 بمنح براءة اختراع عن أحد البهارات [2] المعروفة بخصائصها العلاجية والمستخدمة من مئات السنين فى دول جنوب شرق أسيا خاصة الهند. ولكن الهند استطاعت بعد ذلك أن تلغى البراءة الممنوحة عنه [3].

---

1 - راجع:

-Joseph Stiglitz " Making Globalization Work", Op Cit, P. 89.

2 - وهو Turmeric ويطلق عليه باللغة العربية إسم ((الكركم)).

3 - يلاحظ أن الأمر لم يقتصر على النباتات الطبية، بل إمتد الأمر إلى المحاصيل الزراعية. فالأرز البسماتى Basmati Rice معروف ويؤكل فى الهند منذ مئات بل ربما آلاف السنين. ومع ذلك حصلت شركة أمريكية Rice Tec.Inc عام 1997 على براءة إختراع عن هذا المنتج. ولكن تمكنت الهند فى النهاية من إلغاء هذه البراءة ولكن الأمر يتطلب المزيد من الجهد والمال للإثبات عدم جدية البراءة الأمر الذى قد تعجز عنه الكثير من الدول النامية.

- John Medeley, " Us Rice group wins Basmati Patents", Financial Times, August 24, 2001.

- Joseph Stiglitz " Making Globalization Work", Op Cit, P.127
- Ernst Ulrich Weizsäcker, Oran R. Young, Matthias Finger, "Limits to Privatization: How to Avoid Too Much of a Good Thing", Earthscan, London, 2005, P.55.

سادساً: الدول المتقدمة مازالت قادرة، بل وراغبة، على فرض القيـــود التعريفية وغير التعريفية Nontariff Barriers على وارداتها من الدول النامية فى حين أن الدول النامية مطالبة بإزالة هذه القيـــود. ولا شـــك أن الـــسياسات الحمائية والتميزية غير التعريفية التى تطبقها الـــدول المتقدمـــة فـــى علاقاتهـــا التجارية مع الدول النامية تهدد حرية التجارة العالمية والمبادىء التى قامت عليها وأهمها استخدام التعريفة الجمركية وحدها كوسيلة للحد من التجارة الدولية بـــين الدول الأعضاء وعدم استخدام القيود غير التعرفية (المادة 11 من جـــات 94). حيث تعتبر هذه الأخيرة، القيود غير التعرفية، أشد تقييـــداً للتبـــادل التجـــارى العالمى. فهذه السياسات تتغير بسرعة لملاءمة تغيرات السوق وبـــدون شـــفافية وبممارسات غير علنية فى أحيان كثيرة. فقد استحدثت الدول المتقدمة الكثير من القيود غير التعريفية أهمها: رسوم الإغراق Dumping Duties والتى تفرض عادة من قبل الدول المتقدمة على وارادتها من الدول النامية[1]. **إجراءات الوقاية** Safeguards، **القيود التقنية** [2] Technical Barriers كبعض الاشـــتراطات الصحية التى تفرض لحماية صحة الإنسان أو الحيوان والتى لاتخضع لمعـــايير

---

1 – فقد تعرضت صادرات مصر كما سبق الإشارة، من البياضات والمنسوجات القطنية إلـــى رسوم إغراق من قبل الاتحاد الأوربى. وتعرضت فيتنام أيضا مثل هذه الرسوم من قبل الولايات المتحدة الأمريكية على صـــادراتها مـــن ســـمك الـــصلور Catfish بعـــد أن استحوذت على 20% من سوق هذا النوع من الاسماك فى الولايات المتحدة الأمريكية.

2 – وقد إستخدمت الولايات المتحدة هذه القيود لتحد من صادرات المكسيك مـــن الأفوكـــادو لوجود حشرات الفاكهة **غير مرئيـــة** Invisible Fruit Flies. كـــذلك فقـــد اعتبـــرت البرازيل أن القيود التى تفرضها الولايات المتحدة الأمريكية علـــى اللحـــوم الطازجـــة البرازيلية غير مبررة.

محددة فقد تضع بعض الدول بعض الاشتراطات التعجيزية أمام الصادرات من إحدى الدول أو تتساهل أمام صادرات الأخرى [1].

أيضا تعد شهادة المنشأ أو **اشتراطات المنشأ** Rules of Origin من القيود المستحدثة والتى قد تؤدى فى بعض الأحيان إلى إعاقة التجارة الدولية. فعندما تقرر الدول المتقدمة معاملة تفضيلية لصادرات بعض الدول النامية تشترط عليها أن يكون نسبة معينة من المنتج المصدر مصدره الدولة النامية المصدرة، فلا يكفى مجرد وضع علامة على المنتج تفيد أنه صنع فى المكسيك أو المغرب أو مصر مثلا حتى يتمتع بالتسهيلات التى تقررها الولايات المتحدة للنفاذ إلى أسواقها. ولكن قد تشترط الدول المستوردة أن يكون 50% على سبيل المثال من المكون المحلى. وقد تستخدم الدول المتقدمة هذه الشروط لكى تشجع صادراتها من منتج معين. فعلى سبيل المثال تقدم الولايات المتحدة تسهيلات للمنسوجات والملابس الجاهزة التى استخدم فى إنتاجها قطن أمريكى لكى تشجع تصدير القطن الأمريكى[2].

أيضا تعد المبالغ التى تخصصها بعض الدول **لدعم** بعض منتجاتها لتقوية مركزها فى السوق التجارية الدولة فى مواجهة المنتجات المشابهة للدول الأخرى، من قبيل القيود غير التعريفية [3]. فعلى الرغم من النص على تجنب دعم المنتجات (المادة 16 من جات 47 والتى أصبحت جزءاً من جات 94)

---

1 - فعلى سبيل المثال قدرت الصين أن 90% من منتجاتها الزراعية قد تأثرت بهذه العقبات التقنية مما كلفها ما يقرب من 9 مليار دولارسنوياً. راجع " Joseph Stiglitz Making Globalization Work", Op Cit, P.94.

2-راجع:

- Ibid. 96.

3 - راجع: د خلاف عبد الجابر خلاف، "الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورها المعاصر" مرجع سابق ص 32.

وكذلك حظر اتفاق الدعم والتدابير التعويضية Agreement on Subsidies and Countervailing Measures استخدام دعم المنتجات الذى من شأنه أن يؤدى إلى آثار اعوجاجية على التجارة الدولية[1]. وعلى الرغم من ذلك وصل الدعم المقدم من الدول أعضاء منظمة التعاون الاقتصادى والتنمية OECD إلى المنتجات الزراعية فقط 270 مليار دولار عام 2004 [2]. حيث أن أكثرمن ثلثى دخل المزارعين فى النرويج يأتى عن طريق الدعم المقدمة من الدولة، فى اليابان نصف دخل المزارعين من الدعم، فى الاتحاد الأوربى بشكل عام ثلث دخل المزارعين من الدعم[3]. كذلك الحال فى دعم منتجات الألبان واللحوم، حيث يصل مقدار الدعم المقدم "للبقرة" الواحدة فى الاتحاد الأوربى إلى 2 دولار يومياً. فى حين أن أكثرمن نصف السكان فى الدول النامية يعيشون على أقل من ذلك[4]. هذا الدعم المقدم من الدول المتقدمة إلى المنتجات الزراعية لديها يجعل من الصعب على المزارعين فى الدول النامية منافسة الأسعار العالمية للمنتجات الزراعية. مما يجعل المنافسة غير عادلة فى سوق المنتجات الزراعية [5].

---

1)- راجع:د. أحمد جامع، "اتفاقات التجارة العالمية"، مرجع سابق ص 590.

2)- راجع:

- Joseph Stiglitz and Andrew Charlton, " Fair Trade for All how trade can promote development", Op Cit, P.46.

3)- راجع:

- OECD, " Agricultural Policies in OECD Countries: Monitoring and Evaluation", Paris, 2005.

4) - راجع:

- Joseph Stiglitz " Making Globalization Work", Op Cit, P.85.

5) - ويلاحظ أن أثر رفع دعم المنتجات الزراعية على أسعار هذه المنتجات فى الأسواق العالمية، وبالتالى على موازين مدفوعات الدول النامية يختلف بحسب وضع كل دولة فيما يتعلق بصادراتها ووارداتها من السلع الزراعية، فإذا كانت الدولة مصدر صافى للسلع الزراعية فسوف تستفيد من إزالة الدعم المقدم من قبل الدول المتقدمة. أما إذا كانت مستورد صافى للسلع الزراعية فسوف تكون الأثار سلبية على ميزان=

تعد **إجراءات الاستيراد**، أو مايطلق عليها الإجراءات الإدارية، أيضا من القيود غير التعريفية التى قد تلجأ إليها بعض الدول للحد من وارداتها من الدول الأخرى، عن طريق التشدد فى تطلب هذه الإجراءات. أيضا قد تلجا الدول إلــى **تكرار فرض القيد غير التعريفى** على الــسلع المــستورة كوســيلة للحــد مــن الواردات. بالإضافة **إلى القيود السعرية الداخلية**. حيث تضع الدول الــصناعية المتقدمة أسعار استرشادية للسلع التى تقوم باستيرادها وفقا للسوق المحلية وتكلفة عناصر الإنتاج بها. هذا السعر عادة ما يكون أعلى من السعر العالمى. وبالتالى إذا ما صدرت إحدى الدول هذه المنتجات إلى أسواق الدول التى وضعت هــذه الأسعار الاسترشادية، بأسعار أقل من هذه "العتبة" السعرية تستطيع أن تتمــسك بأسعارها الاسترشادية للحد من دخول هذه المنتجــات بهــذه الأســعار حمايــة للمنتجين المحليين[1].

سابعاً: تلجاء بعض الدول المتقدمة إلى ما يعرف بتصعيد الضرائب الجمركيــة Escalating Tariffs على وارداتها من بعــض الــسلع تــشجيعاً للــشركات المحلية[2]. فعلى سبيل المثال فقد يكون من مصلحة الــدول الناميــة أن تُــصنع وتُعلب صادراتها من الفاكهة والخضراوات، بدلاً من أن تصدرها خــام دون أن تجرى عليها أىتجهيزات للتصدير، حيث تؤدى عمليات التصنيع والتعليب إلــى

=المدفوعات لهذه الدولة. أما الدول المصدرة والمستورة فى نفس الوقت للسلع الزراعية فيتوقف الأمر حسب حجم صادراتها بالنسبة إلى وارداتها من السلع الزراعية.

1 - لمزيد من التفصيل حول هذه القيود، راجع الاستاذ الدكتور خلاف عبد الجــابر خــلاف، "الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورها المعاصر" مرجع ســابق، ص31 ومــا بعــدها. مجموعة المبادىء و القواعد العادلة والمتفق عليها من كل الأطراف لرقابة الممارسات المقيدة للأعمال.

2- راجع :

- Joseph Stiglitz " Making Globalization Work", Op Cit, P.88.

زيادة دخل هذه الدول فضلاً عن خلق المزيد من فرص العمل. ولكـــن الـــدول النامية لا تستطيع أن تقوم بذلك نظراً للتصعيد الجمركى على الصادرات المعلبة أو المجهزة. فعلى سبيل المثال صادرات الدول النامية من البرتقال إلى الاتحـــاد الأوربى تخضع لتعريفة جمركية منخفضة، نظراً لوجود عدد محدود من منتجي البرتقال فى الاتحاد يتطلب الأمر حمايتهم، نفترض أن الضريبة الجمركية علـــى صادرات البرتقال صفر، وأن الاتحاد يفرض مثلاً 25% على مربى البرتقال أو عصير البرتقال المصدر من الدول النامية، وأن قيمة المادة الخـــام، البرتقـــال، تشكل نصف قيمة المربى المصنعة أو العصير، معنى هذا أن القيمـــة المـــضافة التى نتجت عن عملية التصنيع قد خضعت فى الواقع إلى ضريبة جمركية قدرها 50%. وذلك حتى تشجع الدول المتقدمة الدول النامية على تصدير منتجاتها فى شكل مواد خام تتولى شركاتها المحلية عملية تصنيعها.

بعد عرض بعض الملاحظات المتعلقة بدور منظمة التجارة العالمية فـــى تشجيع المنافسة الدولية وتحرير وزيادة حجم التجارة الدولية بين الـــدول، مـــع مراعاة الظروف الخاصة بالدول النامية، بتقرير معاملة تفضيلية لها. يلاحظ أن الدول النامية لم تلقَ معاملة تفضيلية فعلية[1]، ولم تُراع ظروفهـــا الاقتـــصادية،

---

1 - فعلى سبيل المثال أعلنت الولايات المتحدة الأمريكية فى المؤتمر الوزارى لمنظمة التجارة العالمية فى هونج كونج، ديسمبر 2005، أنها سوف تسهل دخول 97% من صـــادرات الدول الأقل نمواً إلى السوق الأمريكية. ولكن عند التدقيق فى هذه النسبة، 97%، نلاحظ أن الولايات المتحدة قد إستبعدت 3% من صادرات الدول الأقل نمواً، هذه الـــصادرات هى المنسوجات والملابس الجاهزة، معنى ذلك أن دولة مثل بنجلادش سوف تستفيد من هذا التسهيل عندما تصدر إلى الولايات المتحدة الأمريكية محركات الطائرات النفاثة أو المعدات المتعلقة بمركبات الفضاء أو الأجهزة الطبية المعقدة !!! ولكن لا تستفيد من هذه المنحة الأمريكية عند تصدير منسوجاتها إلى السوق الأمريكية !! لمزيد مـــن التفـــصيل راجع. Ibid,p.75 -

وأنها كانت الطرف المغبون فى الاتفاقات الدولية. حيث كان من نتـائج جولـة أورجواى خسارة الدول الإفريقية الفقيرة جنوب الـصحراء، متوسـط الـدخل السنوى للفرد لايتعدى 500 دولار، ما يقرب من 1.2 مليار دولار سنوياً[1]. كما أن 70% من الفوائد المترتبة على هذه الجولة ذهبت إلى الدول المتقدمـة، مـا يقرب من 350 مليار دولار سنوياً. على الرغم من أن الدول النامية تـشكل 85 %من سكان العالم [2].

وإذا كان من الصعب وضع تعريف محدد وضوابط محكمة لنظام عادل للتجارة الدولية. إلا أنه من الواضح أن النظام الحالى للتبادل التجارى الـدولى، نظام غير عادل، فالعدالة لا تعنى المساواة بين مختلفين فى تحمـل الالتزمـات واكتساب الحقوق، بل أن يتحمل كل حسب قدراته وإمكاناتـه. الـدول الناميـة تختلف عن الدول المتقدمة، فهناك فجوة إقتصادية وتكنولوجيه كبيرة بين الـدول المتقدمة والنامية، هذه الفجوة هى التى تفسر غنى الأولى وفقر الثانيـة. وهـى أيضا التى تبرر ضرورة معاملة الدول النامية معاملة خاصة ومختلفة عن تلـك التى تتلقها الدول المتقدمة[3].

ولذلك قد يكون من العدالة أن تكون إلتزمات الدول الأعضاء فى منظمة التجارة العالمية إلتزمات تصاعدية. بمعنى أن تزيد إلتزمات الـدول الأعـضاء

---

1)- راجع:
-UNDP. Human Development Report, " Human Development to Eradicate Poverty", New York, 1997, P.35.

2)- راجع :
- Joseph Stiglitz " Making Globalization Work", Op Cit, P.77.

3)- فليس من العدل المساواة بين دولة الناتج المحلى الإجمالى بها يزيد علـى 13 تريليـون دولار، عام 2007،مثل الولايات المتحدة الأمريكية ومتوسط دخل الفرد بهـا 42 ألـف دولار سنوياً، وبين دولة مثل أوغندا الناتج المحلى الإجمـالى بهـا 6.2 مليـار دولار ومتوسط دخل الفرد بها 240 دولار سنوياً.

تصاعدياً بحسب إمكاناتها وقدراتها الاقتصادية. فتقسم الدول إلى مجموعات بحسب الناتج المحلى الإجمالى على سبيل المثال إلى أربع مجموعات. المجموعة الأولى الدول المتقدمة. المجموعة الثانية دول فى مرحلة التحول، من دولة نامية إلى دولة متقدمة، كوريا وسنغافورا على سبيل المثال. المجموعة الثالثة الدول النامية. المجموعة الرابعة الدول الأقل نمواً. وبالتالى تكون إلتزمات الدول الأقل نمو أقل من إلتزمات الدول النامية وإلتزمات هذه الأخيرة أقل من التزامات الدول فى مرحلة التحول والتى ستكون بدورها أقل من إلتزمات الدول المتقدمة. فإذا ما طبقنا هذا الإقتراح على الالتزام بتسهيل النفاذ إلى الأسواق وإزالة التعريفة الجمركية على سبيل، فسيكون التزام الدول الأقل نمو أمام الدول من ذات المجموعة فقط أى الدول الأقل نمواً. وسيكون التزام الدول النامية أمام دول من مجموعتها والدول الأقل نمواً. والتزام الدول فى مرحلة التحول أمام الدول من ذات المجموعة والدول النامية والأقل نمواً، بالإضافة إلى بعض الالتزمات أمام الدول المتقدمة بشروط يتم التفاوض بشأنها. وأخيرا تكون التزامات الدول المتقدمة أمام الدول من مجموعتها بالإضافة إلى المجموعات الثلاث السابقة.

والى أن يتم ذلك يرى البحث أنه قد يكون من المفيد للدول النامية بصفة خاصة وتحرير التجارة العالمية بصفة عامة. أن تُضع ضمن أولويات أجندة المفاوضات فى جولة([1]) الدوحة([1]) الأمور الآتية:

---

1 - إستخدم الإعلان الصادر عن المؤتمر الوزارى فى الدوحة تعبير " جولة جديدة من المحادثات" New Round of Trade Talks، ويرى الاستاذ الدكتور خلاف عبد الجابر خلاف، أنه بعد إنتهاء جولة أورجواى ودخول إتفاقية منظمة التجارة العالمية حيز النفاذ فإنه يجب عدم الحديث عن "جولات" ولكن برامج عمل تتم تحت مظلة المنظمة، فقد أصبحت هذه المنظمة جهاز دائماً يدير برامج عمل. فيكون برنامج العمل هو المسمى الجديد والبديل لجولة التفاوض. راجع الاستاذ الدكتور خلاف عبد الجابر خلاف، "الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورها المعاصر" مرجع سابق،ص292.

الدوحة[1] الأمور الآتية:

1- ضرورة التركيز على وضع مجموعة من القواعد والمبادىء، الملزمة لكل الأعضاء، لرقابة الممارسات غير التنافسية من قبل الشركات دولية النشاط. والتى تؤثر سلباً على اقتصاديات الدول النامية، والتى لاتستطيع بمفردها مواجهة هذه الشركات. بحيث يكون هناك تعاون دولى بين الدول أعضاء المنظمة مبنى على قواعد ملزمة وحاكمة لسلوك هذه الشركات عند ممارسة أعمالها فى الدول النامية. ويمكن فى هذا الصدد الاسترشاد بمجموعة المبادىء التى وضعها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية عام 1985 [2].

2- يجب التركيز على تسهيل النفاذ إلى الأسواق أمام المنتجات الصناعية كثيفة ال استخدام للعمالة، كالمنسوجات والسلع الغذائية، المصدرة من الدول النامية. حيث يجب الحد من القيود التعريفية وإزالة القيود غير التعريفية (التى سبق الإشارة اليها) التى تلجأ إليها الدول المتقدمة للحد من قدرة الدول النامية على تصدير هذه المنتجات إليها.

---

[1] - فى 14 نوفمبر 2001 صدر إعلان عن المؤتمر الوزارى الرابع لمنظمة التجارة العالمية والمنعقد فى مدينة الدوحة بدولة قطر، والذى ضم ممثلين عن 140 دولة، بأنه قد تم التوصل إلى إتفاق بشأن بدء جولة جديد من المحادثات التجارية - إعلان الدوحة - ستركز على قضايا التنمية. فقد صرح Robert Zoellick كبير المفاوضيين الأمريكيين أن هدف الجولة الجديد سيكون تحقيق التنمية والرخاء للدول جميعاً. راجع.
Joseph Stiglitz and Andrew Charlton, " Fair Trade for All how trade can promote development", Op Cit, P.1.

2)- سبق الإشارة إلى هذه المبادىء فى الهامش رقم واحد صفحة 136.

4- يجب أن تعطى الأولية لتحرير الخدمات من الأسلوب الرابع مـــن أســـاليب تقديم الخدمات، أى انتقال عنصر العمل كأحد عوامل الإنتـــاج – متجـــسداً فـــى شخص العامل – ما بين الدول الأعضاء. خاصة تسهيل عمليات الهجرة المؤقتة أمام العمالة متوسطة المهارة أو الغير ماهرة، بالإضافة إلى تسهيل التحـــويلات المالية لهؤلاء العمال إلى دولهم الأم.

5- يجب أن تعطى الأولية من خلال جولات المفاوضات القادمة لتحقيق التوازن بين مصالح الدول النامية، خاصة فيما يتعلق بقضايا الصحة، وبـــين الـــشركات دولية النشاط، فى مجال حقوق الملكية الفكرية. مع ضرورة التشدد فـــى شـــرط الجدة لمنح براءات الاختراع فى مجال الأدوية، بالإضافة إلى مكافحة ما يسمى Bio-Piracy أى القرصنة الحيوية فى مجال العقاقير الطبية.

6- لما كانت القيود التعريفية التى تفرضها الدول المتقدمـــة قـــد اقتربـــت مـــن المستويات الدنيا لها، إن لم تتلاش فى بعض الأحيـــان وبالتـــالى فقـــد قـــدرتها الحمائية، لجأت هذه الدول إلى القيود غير التعريفية، باعتبارها الوسيلة الحمائية المتاحة لها لحماية شركاتها المحلية، لذلك يجب، نظراً لخطورة آثار هذه القيـــود على تحرير التجارة الدولية بشكل عام وتجارة الدول الناميـــة بـــشكل خـــاص، التركيز فى المفاوضات على إزالة هذه القيود أو الحد منها بشكل كبير حتـــى لا تعوق عملية النمو والتنمية فى الدول النامية باعتبارهما الهدف الـــرئيس لجولـــة الدوحة.

الفصل الثالث

أسعار التحويل

Transfer prices

ماهية أسعار التحويل:

يقصد بأسعار التحويل، السعر أو المقابل الذى يتم بـــه تحويـــل الـــسلع والخدمات داخل الشركة أو المنظمة التى تتكون من العديد من الفـــروع multi-divisional organization خاصة عند إجراء هذه الصفقات أو تبـــادل هـــذه السلع والخدمات عبر الحدود cross-border transactions؛ أى الأسعار التى تستخدمها الشركات دولية النشاط لتبادل منتجاتها بين فروعها الموجودة فى الدول المختلفة.

حيث تقوم بين الشركات دولية النشاط وفروعها المنتـــشرة فـــى الـــدول المختلفة علاقات اقتصادية ينتج عنها، فى كثير من الأحيان، حصول كل طرف من الآخر على إيرادات معينة، أويتحمل بنفقات خاصة، وتؤثر علاقة الارتبـــاط بين الشركة الأم وفروعها فى الدول المختلفة فى تحديد قيمـــة هـــذه الإيـــرادات أوالنفقات، فليس هناك ما يمنع من استغلال هذه العلاقة فى تحديد قيمـــة غيـــر حقيقية لهذه الإيرادات أوالنفقات، وذلك بهدف تعظيم الإيرادات فى الدولة التـــى يوجد بها المركز الرئيسى أو أحد الفروع والتى يقل فيهـــا العـــبء الـــضريبى، وتقليل الإيرادات كلما أمكن فى الدولة التى يرتفع فيها العبء الضريبى[1].

1-راجع: د. زين العابدين فارس: المنهج العملى لتخطيط وتحديد الربح الخاضع للضريبة فى الشركات متعددة الجنسية، رسالة دكتوراة مقدمة لكلية التجارة — جامعـــة المنـــصورة 1980. ص171.

وقد يكون الهدف من عملية تحديد أثمان غير حقيقية للصفقات المتبادلة بين الشركة الأم وفروعها هدفاً غير مالى، فقد تهدف الشركة الأم إلى دعم مركز أحد الفروع فى دولة معينة بهدف السيطرة على السوق وخروج المنافسين المحليين، وبالتالى تكوين مركز احتكارى فى سوق السلعة أوالسلع التى تعمل بها. عن طريق تقديم الدعم المالى والفنى لهذا الفرع لكى يتمكن من تحديد أسعار منخفضة، لا تستطيع الشركات الوطنية تحملة.

وفى المقابل، وعلى المستوى الدولى، تحاول الدول التى تعمل فيها هذه الشركات الوصول إلى الثمن الحقيقى الذى تم به التعامل بين الشركة الأم والشركات المرتبطه بها، وذلك بكافه الوسائل الممكنه. سواء اعتمدت فى ذلك على مراجعة الدفاتر والحسابات التى تعبر عن هذه الأثمان (التعديل المحاسبى لحسابات المشروعات المرتبطه) أو لجأت إلى الطرق التقديرية للوصول إلى الثمن الحقيقى الذى تم به تحويل الأصول أو تبادل السلع والخدمات بين هذه الشركات ([1]).

ويقصد بالثمن الحقيقى أو الثمن المحايد، السعر الذى يمكن أن يكون ثمنا للسلع أوالخدمات فيما لو تم التعامل فيها مع طرف ثالث لا يرتبط مع هذة الشركات بعلاقة قانونية.

وقد عرفت منظمه التعاون الاقتصادى والتنمية O.E.C.D السعر المحايد بأنه "السعر الذى يمكن أن يتفق عليه أطراف غير مرتبطين بشأن نفس المعامله

1)- راجع د. عبد العزيز السيد مصطفى، "المشاكل المحاسبية والضريبية للصفقات المتبادلة فى الشركات متعدده الجنسيه بالتطبيق على شركات الاستثمار العربى والاجنبى" رسالة للحصول على درجة الماجستير فى المحاسبة،جامعة القاهرة، 1980،ص 33.

أو معامله مشابهه لتلك التى تمت بين أطراف مرتبطين وفقا لظـروف الـسوق المفتوح " [1] .

وقد عرفت المادة الأولى من قانون الضريبة على الدخل رقم 91 لـسنة 2005 السعر المحايد، بالسعر الذى يتم التعامل بمقتضاه بـين شخـصين غيـر مرتبطين أو أكثر، ويتحدد وفقا لقوى السوق وظروف التعامل.

وسوف يتعرض هذا الفصل بالدراسة، لأهداف نظام تـسعير الـصفقات المتبادلة والعوامل المؤثرة على هذا النظام، ثم طرق تحديد أسعار التحويل ومدى سلطة الدولة المضيفة فى إدخال تعديلات على أسعار التحويل، ثم تحديد أسـعار التحويل فى الاتفاقات الدولية، وأخيرا موقف المشرع المصرى من مشكله أثمان أو أسعار التحويل وذلك على النحو التالى.

المبحث الأول: أهداف نظام التسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركات والعوامل المؤثرة فيها .

المبحث الثانى: الطرق العامة لتسعير الصفقات المتبادلة داخليا.

المبحث الثالث: تحديد أثمان التحولات في المعاهدات الـضريبية والتـشريعات الوطنية

1- راجع:

- OECD. 2001. "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations".

المبحث الأول

أهداف نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركات

والعوامل المؤثرة فيها

في دراسة مسحية survey study متعلقة بالشركات الدولية، اعتبرت 80% من الشركات التي شملتها الدراسة، و93% من الفـروع المـشمولة، أن موضوع تسعير التحويلات Transfer Pricing أهم موضـوعات الـضرائب الدولية التي تواجها الشركات دولية النشاط [1]، كما كشفت دراسة أخرى أن ثلث تقارير المراجعة التي تمت على الشركات دولية النشاط، أدت إلى تعديلات فـي الإقرار الضريبي، كما أن 40% من التعديلات أدت إلى زيادة الـضرائب، وأن واحداً من كل سبعة تقارير مراجعة أدى إلى فرض شكل من أشكال العقوبـات على هذه الشركات [2]. كما أن ما يقرب من ثلـث صـادرات العـالم البالغـة 10,431.0 تريليون دولار عام 2005 تتم داخل الشركات دولية النشاط -Intra

---

1- راجع:

- Colman‹Robert. "Transfer Pricing the Focus for MNEs", CMA Managment.Hamilton‹ Feb 2004.Vol. 77, pp. 23-67.
- Robin Murray. "Multinationals beyond the market: intra-firm trade and the control of transfer pricing". Harvester,London,1983, P.25.
- Ashok Kumar. "Transfer Pricing. Multinationals and Taxation: Concepts, Mechanisms and Regulations", Harvester,London,2003, P.132.

2- راجع:

-"Transfer Pricing 2003 Global Survey b: Practices, Perception, and Trends in 22 Countries Plus Tax Authority Approaches in 44 countries". The International Tax Journal. New York. Summer 2004. vol.30. pp.1-86.

firm Trade of MNCs [1]، كما أن 90% من صادرات الولايـــات المتحـــدة الأمريكية البالغة 904 مليار دولار فى ذلك العام، تتم من خلال الشركات دولية النشاط الموجودة فى الولايات المتحدة أوفروع الشركات الأجنبية الموجودة بها، ثلث هذه الصادرات تتم داخل الشركات دولية النشاط وفروعها، الأمر الذى يؤكد على أهمية أسعار التحويل سواء بالنسبة للشركة أو الدول التى تتعامل مع هـــذه الشركات.

تسعى الشركات دولية النشاط من وراء وضع نظام لتسعير التحويلات الداخلية بين أطرافها المرتبطة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، يقع فى مقدمتها تخفيض العبء الضريبى الكلى الواقع على الشركة. لما تتعرض له الشركة من عبء ضريبى كبير ناتج عن تعرضها فى كثير من الأحيـــان لخطـــر الازدواج الضريبى. أيضا إحكام السيطرة على الأســـواق المحليـــة وإخـــراج المنافـــسين المحليين. عن طريق فرض أسعار منخفضة للسلع التـــى تنتجهـــا لا تـــستطيع المشروعات المحلية تحملها. هذه الأهداف أضحت من الأسباب الجوهرية التـــى تتصدر العوامل المؤثره على وضع نظام لتسعير الصفقات المتبادلة.

ونتناول الدراسة أهداف نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الـــشركة فى مطلب أول ثم نتناول العوامل المؤثرة على تسعير الصفقات المتبادلـــة فـــى مطلب ثان.

المطلب الأول: أهداف نظام تسعير الصفقات المتبادله داخل الشركة.

المطلب الثانى: العوامل المؤثره على تسعير الصفقات المتبادله داخل الشركة.

---

1)- راجع:

- World Trade Organization. 2006. International Trade Statistics.

المطلب الأول

أهداف نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركات دولية النشاط

اتفق كثير من الكتاب حول العديد من الأهداف التى يجــب أن يحققهــا وجود نظام لتسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركة دولية النشاط. فيروا أن نظام التسعير (أسعار التحويل) يجب أن يلبى مــصالح الــشركة الأمParent Firm، والفرع المنتج Suppling Division، والفرع المشترى أو المستلم Receiving Division، وفى نفس الوقت يتلافى الصدام مع مصلحة الدولة المضفة Host Country بقدر الإمكان([1])، وعلى ذلك يجب أن يحقق نظام التسعير للــصفقات المتبادلة الآتى:ـــ

1. تحقيق قدر من الأرباح المناسبة للوحدة المنتجة
2. جعل الوحدة المشترية قادرة على تحقيق ربح بالرغم من وجود ضغوط تنافسية
3. السماح للإدارة العليا بمقارنة وتقيم إنجــاز مختلــف وحــدات الشركة.
4. الاتفاق على سعر تحويل مقبول من السلطات الــضريبية فــى الدول المعنية.
5. تحقيق الرقابة على الأسعار فى الفروع الأجنبية لضمان تحقيــق الربح.

---

1 - راجع:

- Robert F.Gox، " An Economic Perspective on Transfer Pricing" *Manament Acounting Researh*، 2003، V01.2، pp 1-54.

مع ضرورة عدم إغفال مسألة المنافسه، عند تحديد الأهداف من تـسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركة، حيث يمكن القول بإن الشركات دولية النـشاط يمكن أن تضحى بجزء من أرباح ها الآنية لمده معينة فـي مقابـل أن تقـصى الشركات الوطنية أوالأجنبية عن المنافسة، وتخرجها من السوق، فقد يكون مـن مصلحة الشركة الأم تخفيض أسعار المنتجات المتبادلة بين الفروع وليس رفعها، لإخراج المنافسين لها من السوق المعنية.

المطلب الثانى

العوامل المؤثرة على نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركة

تؤثر العديد من العوامل على نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركة دولية النشاط، بعض هذه العوامل يتعلق بالمتغير الضريبى والبعض الآخر لا يتعلق بهذا المتغير، وقد تكون هذه العوامل نابعة فى بعض الأحيان من داخل الشركة وفى أحيان أخرى ناتجة من عوامل خارجية، وفيما يلى دراسة هذه العوامل.

أولا :العوامل الضريبية:ـــ

وتشمل هذه العوامل كل من الضرائب على الدخل والضرائب الجمركية.

1-ضرائب الدخل:ـــ

تمثل الضرائب التى تفرض على صافى أرباح الشركة الدولية وفروعها التابعة من أهم العوامل والمتغيرات التى تؤثر على وضع نظام لتسعير الصفقات المتبادلة التى تتم بين الشركة الأم وفروعها أو بين هذه الفروع وبعضها البعض، ويتضح ذلك بشكل كبير عندما ترتفع معدلات الضريبة المفروضة على دخل هذه الشركات([1])، أو عندما تتعرض هذه الشركات للازدواج الضريبى نتيجه لفرض الضريبه عليها فى البلد الأم Home Country والبلد المضيف Host Country، أيضا تبرز مشكلة الضرائب عندما تختلف الدول التى تعمل فيها الشركات دولية النشاط فى طريقة حساب الأرباح الخاضعة للضريبة([2]).

---

1 - راجع: د. رمضان صديق عيد محمد: "المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية دراسة مقارنة، رساله دكتوراه مقدمة لكلية الحقوق"، جامعة القاهرة. 1993، ص49.

2- راجع: -

فعند اختلاف أسعار الضرائب فى البلاد التى تمارس فيهـا الـشركة نـشاطها، يحفزها ذلك على وضع أسعار تحويل لمثل هذه الصفقات بشكل يمكنها من نقـل الأرباح المحققة فى بلاد تفرض فيها الضرائب بمعدلات عالية إلـى بـلاد ذات ضرائب دخل منخفضة، ولتوضيح ذلك نضرب المثال التالى، فلو أن شـركة أم لها شركتان تابعتان" أ "تعمل فى بلد اجنبى يفرض ضرائب على الدخل بمعـدل 40% وشركة تابعة "ب" تعمل فى بلد يفرض ضرائب على الدخل بمعدل 20%، فإن الشركة الأم تلجأ إلى تحقيق وفر ضريبى بأن تسعر الصفقات المرسلة منها إلى الشركة التابعة "أ" بأسعار عاليه أو أكبر من المعتاد حتى ضـمن تخفـيض أرباح مثل هذه الشركة حيث أن ثمن الصفقة يعتبر تكلفة للشركة "أ" أما نفس هذه الصفقة لو تم إرسالها إلى الشركة "ب" فإنها تسعر بأسعار منخفضه عن الأسعار المعتادة، ويظهر ذلك بشكل أكثروضوحا لو أن للشركة فرع تابع لها فى بلـد لا يفرض ضرائب على الإطلاق وفى هذه الحالة قد تصبح الشركة التابعه مركـز لتجميع الأرباح من خلال ممارسة أساليب التسعير المتباينة التى تمكنها من ذلك.

وفى دراسة أجريت على الشركات دولية النـشاط الأمريكيـة وفـروع الشركات دولية النشاط الأجنبية الموجودة فى الولايات المتحدة الأمريكية، تبـين أن هذه الشركات تستخدم أسعار التحويل على نحو يمكنها من تخفيض العـبء الضريبى المفروض عليها، حيث أوضحت الدراسة أن أسعارالتحويل بين الفروع التابعة لنفس الشركة تختلف عن الأسعار التى تتعامل بها الشركة مع الـشركات غير التابعة بنسب تتراوح بين 42% إلى 68%، الأمر الذى أدى فى النهاية إلى انخفاض فى حصيلة ضريبة الشركات الأمريكية بنحو 5.5 مليـار دولار عـام

* -Marc.M Levey. "Transfer Pricing--what's next?", *International Financial Law Review*, London, June،2001, p.91.

2004، كما أدى إلى زيادة العجز فى التجارة السلعية للولايات المتحدة بنحو 25 مليار دولار عن ذات العام([1]).

2- الرسوم الجمركية

تعتبر الرسوم الجمركية من المتغيرات الضريبية التى تؤثر فى نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركة، وتفرض الرسوم الجمركية على السلعة إما كمبلغ ثابت أو كنسبة مئوية من سعر السلعة المرسلة، وفى هذه الحالة الأخيرة تتأثر الرسوم المدفوعة بالأسعار المحدده للسلع محل التبادل، ونتيجه لذلك فإنه لأغراض تخفيض العبء الضريبى الناتج عن الرسوم الجمركيه قد تلجأ الشركة إلى تسعير الصفقات المرسلة إلى بلاد ذات تعريفة جمركية عالية بأسعار منخفضة، ويلاحظ أنه قد يحدث تعارض فيما بين ضريبة الدخل والرسوم الجمركية عند محاولة التأثير على العبء الضريبى للشركه وتخفيضه، وخاصه فى حاله ارتفاع معدلات الضرائب على الدخل، وكذلك ارتفاع معدلات الرسوم الجمركية على الواردات فى ذات البلد، فإن تسعير الصفقات المتبادله بأسعار مرتفعه وإن كان يؤدى إلى خفض ضرائب الدخل الا أنه يؤدى إلى زياده الرسوم الجمركية، لذلك توازن الشركة بين التخفيض فى ضريبة الدخل والزيادة فى الرسوم الجمركية.

ثانياً العوامل غير الضريبية:

1 - راجع:

- Bernard. Andrew B. & Jensens. J. Bradford. "Transfer Pricing by U.S-Bused Multinational Firms". Institute for International Economics, 2006. p.24.

هناك العديد من العوامل غير الضريبية التى تؤثر على نظام تسعير الصفقات المتبادله داخل الشركات دولية النشاط مثل عوامل المنافسة، القيود على تحويل الأرباح، شكل ملكية الفروع والشركات التابعة، المخاطر السياسية.

عوامل المنافسة بالخارج:ـ

من العوامل المؤثره على نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركة حالة السوق فى البلد المضيف ووضع الفرع الجديد فى هذه الدولة لذلك قد تلجأ الشركة الأم إلى تدعيم المركز المالى للشركه التابعة الجديده عن طريق امداد هذا الفرع بالسلع والخدمات إما بدون مقابل أو بأسعار منخفضه عن الأسعار السائده أو المعتاده لهذه السلع والخدمات، حتى تواجه المنافسه بالخارج، على أن ترفع هذه الاعانات وتزال تدريجيا مع زياده القدرة التنافسية لهذه الشركات التابعة([1])، ويلاحظ أن ذلك قد يؤدى فى كثير من الأحيان إلى زياده العبء الضريبى الواقع على الشركه التابعة وبالتالى الشركة الأم نتيجة إلى أن هذا التسعير المنخفض سوف يؤدى إلى رفع أرباح الشركه بالتالى زياده الوعاء الضريبى الا أن الشركه الأم قد تتحمل ذلك لفتره معينه حتى تدعم المركز المالى والتنافسى للشركه التابعه ثم تعويض الأرباح تدريجيا مع زيادة القدرة التنافسية للشركة.

القيود على تحويل الأرباح إلى الخارج:

تفرض بعض الدول قيود على عملية تحويل الأرباح للخارج إلى بلد الشركه الأم (كما فى حاله فرض ضرائب الأرباح الموزعة والمحولة للخارج بأسعار عالية) لذلك ولكى تتغلب الشركات الدولية على تلك القيود تلجأ إلى تسعير الصفقات المتبادلة والمحولة إلى هذه الشركات بأسعار مرتفعه لتحويل

---

1 - راجع:
Mansori S. Kashif. "Tax Competition and Transfer Pricing Disputes", Colby College. USA. 1999. p.35.

الأرباح بأسلوب غير مباشر إلى الشركة الأم وأن كان من الملاحظ إتجاه أغلبية التشريعات التى صدرت فى الفترة الأخيرة صوب رفع القيود على عملية تحويل الأرباح لجذب الاستثمارات الأجنبية.

شكل ملكية الفروع والشركات التابعة:ــ

فى بعض الأحيان تكون ملكيه الشركه الأم للشركه التابعه ملكيه غير كامله يعنى أنها تكون أحد المسهمين المالكين للشركة التابعة مع ملاك آخرين أجانب من البلد المضيف.هنا تجد الشركة الأم صعوبة فى استخدام سياسة تسعير تهــدف إلـــى تخفيض أرباح الشركة التابعة من جماعة المساهمين المحليـــين، حيـــث تــضار مصالحهم نتيجه لاستخدام هذا الأسلوب الذى يسعى إلى تحقيق قــدر أقــل مـــن الأرباح.

المخاطر السياسية.

تستخدم سياسات التسعير فى التقليل إلى أقل حد ممكـــن مـــن أخطـــار المصادره أو التأميم أو فرض الحراسه بواسطه حكومات بلاد الضيافة، ويتم ذلك عن طريق فرض أسعار عاليه على الصفقات المرسله إلى الشركات التابعه التى تعمل فى هذه البلاد وذلك حتى يتم نقل الأرباح إلى بلاد أكثرأمنا وأقل تعرضـــا لأخطار المصادرة والتاميم، وان كان من الملاحظ أيضا أن معظـــم التـــشريعات التى صدرت حديثا نصت صراحة على عدم جواز المصادرة أو التأميم.

المبحث الثانى

طرق تسعير الصفقات المتبادلة داخلياً

تمهيد:

عملية تسعير الصفقات والتحويلات التى تتم داخل الشركة الدولية تــتم وفقا لمنهجين أساسيين. الأول يعتمد على التكلفة فى التسعير، والثانى يعتمد على أسعار السوق. بالاضافة إلى ذلك يوجد منهج آخر يعتمد على عملية المفاوضـــة بين أطراف التعامل للوصول إلى أنسب الأسعار، وهذا لايمكن اعتبــاره مــنهج مستقل لأنه فى أغلب الأحوال يعتمد على أحد المنهجين السابقين [1].

وسوف تتعرض الدراسة فى المطالب الثلاثة الاتية للمناهج المختلفــة لتــسعير الصفقات والتحويلات الداخلية للشركات الدولية على النحو التالى.

المطلب الأول:ــ أسلوب التسعير الذى يعتمد على التكلفة.

المطلب الثانى:ــ أسلوب التسعير الذى يعتمد على سعر السوق.

المطلب الثالث:ــ أسلوب التسعير الذى يعتمد على المفاوضة.

المطلب الرابع الطرق البديلة للتسعير التحويلى: من منظور ضريبى.

1- راجع:

-Robert Feinschreiber, "Transfer Pricing Methods: An Applications Guide", Wiley, London, 2004, P. 23.

المطلب الأول

طرق التسعير التى تعتمد على التكلفة

هناك العديد من طرق التسعير التى تعتمد على التكلفة، فمنها ما يعتمد على التكلفة الإجمالية Total Cost، أو التكلفة الإجمالية مضاف إليها هـامش ربـح The Cost Plus Method، ومنها ما يعتمد على التكلفة المعيارية Standard Costing كأساس للوصول إلى السعر المحايد، ويقصد بالتكلفة المعيارية، فـى إطار الكتابات التجارية، التكلفة واجبة الحدوث والتى لاتحمل بين طياتها أىأنواع من الإسراف أو الفاقد أو الضياع أو إهدار للموارد، ومنها مايعتمد على التكلفـة المتغيرة [1]، وسوف يتناول هذا المطلب الطريقة الأولى والثانية نظراً لشيوعهم فى الواقع العملى.

1) طريقة التكلفة الإجمالية Total Cost Method.

تعتمد هذه الطريقة على أن سعر الصفقة المحولة إلى طرف مرتبط يكون مبنيا على إجمالى تكلفة المنتج المتبادل سواء كانت تكلفة مباشرة أم غير مباشرة، صناعية أم غير صناعية (النظم الإداريةمصاريف البحوث والتطـوير وكـذلك مصاريف التسويق وغيرها من المصروفات الأخرى)

ويلاحظ أن استخدام أسلوب التكلفة الإجمالية فى التسعير له عيوب كثيرة أهمها أنه لايسمح بتحقيق ربح للشركة البائعة لان سعر البيع يغطى فقط التكلفـة الكلية، وبالتالى فقد تعترض عليه السلطات الضريبية للـشركة البائعـة، لأنـه لايسمح بتحقيق أى أرباح، ومن ثم يؤدى إلى تخفيض الوعاء الضريبى بعكـس الحال بالنسبة الشركة المشترية اذ يؤدى إلى رفع أرباح ها الخاضعة للضريبة[2].

1- راجع:

- Katherine Dimancescu, "Global Transfer Pricing Solutions: Fourth Edition", WorldTrade Executive, Inc,2007, P.25.

2 - راجع:-

([1]). أيضا يوجه إلى هذا الأسلوب أنه لايفيد ولا يمد الإدارة بمقاييس يمكن من خلالها تقييم أداء الوحدات التابعة، اذ لا يؤدى إلى ظهور الأربـــاح بالوحـــدات البائعة على حقيقتها، وبالتالى لايمكن الاعتماد على الأرباح كوسيلة لتقييم إنجاز الوحدات التابعة.

ولهذه الأسباب ظهر الأسلوب الثاني للتسعير.

2. طريقة التكلفة الإجمالية مضافا اليها نسبة معينة كهامش ربح The Cost Plus Method

ظهرت هذه الطريقة لمعالجة الانتقادات التى وجهـــت إلـــى الطريقـــة السابقة، حيث يتم إضافة نسبة مئوية معينة من التكلفة كهامش ربح على التكاليف الإجمالية للمنتج محل التبادل. وهذه الطريقة تفيد فى حالة عـــدم وجـــود ســـوق خارجى للسلعة محل التبادل كما هو الحال فى السلع نصف المصنعة.

والمشكلة الأساسية التى تواجهة هذه الطريقة هو كيفية تحديـــد هـــامش الربح، حيث يمكن أن يكون هذا الهامش نسبة الربح التى تحققها الشركة عند بيع هذه السلعة للغير غير المرتبط، أو متوسط نسبة الربح التى تحققها الشركة على مبيعاتها عموما.

ويمكن القول فى النهاية أن استخدام أسلوب التكلفة فى تحديد الأســـعار الداخلية للصفقات المتبادلة يحقق ميزه كبيره للشركات الدوليه حيث يتـــيح لهـــا مجالا واسعا للمناوره وتعديل أسعار هذه الصفقات بما يمكنها من تحقيق اهدافها لأنها مبنيه على بيانات متاحه لدى الشركة تتحكم فيها، أيضا تتميز هذه الطريقة بالسهولة والبساطة فى الاستخدام نتيجة لتوفر بياناتها داخل الشركة، كمـــا أنهـــا سهلة التبرير لدى السلطات الضريبية.

---

1 - راجع:

- Drury. Colin. "Management and Cost Accounting" Thamson Learning. 2004. p.885.

المطلب الثانى

أسلوب التسعير الذى يعتمد على سعر السوق

طريقة السعر الحر غير المراقب

Comparable Uncontrolled Price Method

عندما يكون للسلعة محل التبادل سوق كبير يتمتـــع بالمنافـــسة الكاملـــة، وعندما يكون لمديرى الشركات التابعة حرية التصرف بالـــشراء مـــن خـــارج الشركة، فإنه من الأفضل الاعتماد على أســـعار الـــسوق فـــى تحديـــد أســـعار التحويلات والصفقات المتبادلة داخل الشركة. ويقصد بـــسعر الـــسوق الـــسعر المساوى أو المعادل للسعر السائد للسلعة فى سوق خـــارجى تتمتـــع بالمنافـــسة الكاملة [1].

ويحقق استخدام أسلوب التسعير الذى يعتمد على أسعار السوق العديد من المزايا سواء للشركة الأم أم الفروع التابعة لها أم الإدارة الضريبية فـــى الـــدول المضيفة.

فهو أولا:ـــ يضمن تحقيق ربحية لكل من الشركات التابعة، ناتجـــة مـــن قـــوى السوق الخارجية وليس للشركة الأم دخل فيها، ومن ثم فإنه سوف يضمن أحسن استغلال للموارد المتاحة لدى الشركة

ثانياً:ـــ أسعار التحويل المبنية على أساس السوق تعتبر أسعار موضـــوعية لا تتأثر بالمصالح الشخصية للأفراد الذين لهم مصلحة فى حساب الربح، ومن ثم فهى تمد الإدارة بمقاييس موضوعية يمكن من خلالها تقييم إنجازات الوحـــدات

---

1 -د. عبد العزيز السيد مصطفى، "المشاكل المحاسبية والضريبية للـــصفقات المتبادلـــة فـــى الشركات متعدده الجنسيه بالتطبيق على شركات الاستثمار العربى والاجنبـــى " مرجـــع سابق ص 123.

المختلفة، وأيضا سوف تكون مقبولة من قبل السلطات الضريبية والجمركية في كل من البلد الأم والدولة المضيفة باعتبارها أسعار حقيقية خاضعة لقوى السوق.

إلا أنه وعلى الرغم من مميزات سعر السوق كأسلوب لتحديد أسعار الصفقات المتبادلة، الا أن هناك العديد من المعوقات التى تعوق الوصول إلى أسعار السوق واهمها:ـ

- صعوبة وجود سوق حقيقى للمنتجات الوسيطة المتبادلة بين الشركة وفروعها أو بين الفروع وبعضها بعضا، خاصة اذا كانت هذه المنتجات سلعاً وسيطة، أو أصول معنوية، خبرة إدارية أو براءات اختراع أو علامات تجارية، أو حتى سلع تامة الصنع ولكن تحتكر الشركة إنتاجها وتوزعها.
- أيضا حتى فى حالة وجود سوق حقيقى فإنه ينـدر أن يتمتع السوق بالمنافسة الكاملة فقد يكون للمنتج المحول مواصفات خاصه تميزه عن المنتجات الأخرى فيصعب تحديد أو وجود سعر له فى السوق.
- كذلك فإن سعر السوق يختلف فى حالة التوريد من خلال عقود طويلة الأجل عن التوريد بعقود مؤقته أو قصيرة الاجل، أو صفقات فردية.

وأخيرا فإن سعر السوق كأسلوب لتحديد أسعار الصفقات المتبادلة لا تعطى للشركة الدولية مجالا واسعا للمناوره لتحقيق بعض الأغراض، مثل تحويل الدخلShift Income، التى قد تتعارض مع مصلحة الدول التى تعمل بها هذه الشركات.

إلا أنه وبشكل عام، يمكن القول بأن أسلوب سعر السوق كوسيلة لتحديد أسعار الصفقات الداخلية المتبادلة بين الأطراف المكونة للشركة الدولية، يعد من أفضل الأساليب التى يمكن استخدامها فى تسعير مثل هذه الصفقات، وبصفة خاصة من ناحيه قبول السلطات الضريبية.

المطلب الثالث

أسلوب التسعير القائم على المفاوضة

يستند هذا الأسلوب على أن العلاقة بين الشركات التابعة يجب أن تكون هى العلاقة السائدة بين بائع ومشترى مستقل، بحيث يملك البائع رفض البيع لطرف مرتبط اذا ظهر مشترى له يشترى بسعر أعلى وكذلك يكون من حق المشترى أن يرفض الشراء اذا ظهر له بائع يبيع بسعر أقل، وعلى ذلك تتم المفاوضة بين مديرى الشركات التابعه لتحديد أسعار الصفقات المتبادله بينهم فى هذا على أساس أسعار السوق الخارجيه مع التمتع بالقدرة على تعديل هذا السعر بما يتلائم مع العلاقة بين أطراف الشركة المرتبطة وطبيعة الصفقه ذاتها.

ولكى يمكن اتباع هذا الأسلوب لابد من توافر بيانات عن أسعار السوق وهو ما يتطلب أن يكون للسلعة سوق خارجى، أيضا لابد أن يكون لدى أطراف المفاوضة معلومات متاحه عن مصادر التوريد والأسواق البديله وأن تتمتع كل وحده من الوحدات التابعه للشركة بالقدرة والحرية الكامله للبيع والشراء من خارج الشركة.

ويحقق هذا الأسلوب حلاً للكثير من المشاكل المترتبة على استخدام التسعير على أساس أسعار السوق المحدده فى قوائم أو على أساس السوق الكاملة للمنافسة لصعوبه تطبيقها عمليا. كما أنها تؤدى إلى تنميه العلاقات بين الشركات التابعة وجعلها أكثراستقلالا وشعورا بالمسئولية.

إلا أنه يعاب على هذا الأسلوب أنه يستنفذ الكثير من الوقت والجهد من المتفاوضين، وخاصه اذا وضعنا فى الاعتبار أن الشركات التابعة توجد فى أكثرمن دولة، أيضا قد يؤدى اتباع نظام المفاوضة إلى وجود تعارض بين مصلحة الشركة ككل ومصلحة الفروع، فالشركة التابعة اذا استطاعت الحصول

على سعر بيع منخفض عن طريق الشراء من الخارج لمنتج يتم انتاجه داخليـــا، فإن ذلك وان كان يحقق مصلحة الشركة التابعة بالشراء بسعر أدنـــى، إلا أنـــه سوف يسبب انخفاض فى أرباح الشركة المنتجة والتى تبيع نفس المنتج لانخفاض حجم مبيعاتها من هذا المنتج لذلك فإن هذا الأسلوب يجب أن يحقــق مــصلحة الشركه الأم أولا ثم مصلحة الشركات التابعة بعد ذلك.

المطلب الرابع

الطرق البديلة للتسعير التحويلى: من منظور ضريبى

نظرا للصعوبات التى قد تكتنف الطرق السابقة لتحديد الثمن الحقيقى فـإن السلطات الضريبية تلجأ إلى الطرق البديله مثل طريقة مقارنة الأرباح، أو طريقة عائد المال المستثمر أو طريقة صافى الحصيلة المتوقعة. ونوجز ذلك فيما يلى.

1. طريقة_مقارنة الأرباح_ Profits Comparison

وبموجب هذه الطريقة، يتم تحديد السعر لصفقة متبادلـة بـين وحـدتين مرتبطين وبالتالى تحديد الأرباح التى تتحقق من هذه الصفقة أو المعاملة، عـن طريق مقارنة هذه الأسعار أو الأرباح، بالأسعار والأرباح التى تتحقق من صفقة مماثلة لو تمت مع الغير، وتتبنى تشريعات بعض الدول هـذه الطريقـة مثـل التشريع الفرنسى والبلجيكى وكندا والولايات المتحدة الأمريكية.

ولا تخلو هذه الطريقه من النقد، اذ يجب أن تكون المقارنة بـين منـشأت متشابة. كما أن هذه الطريقة لا تأخذ بعين الاعتبار الظروف الخاصة بكل منشأة، وما يميزها عن غيرها من المنشآت الأخرى، أيضا الظروف الخاصة بكل صفقة وما يميزها عن غيرها من الصفقات المتشابهة، كما أنها لا تبـين أى الأربـاح يجب مقارنتها هل الأرباح قبل أو بعد الضريبة، وهل هى الأرباح العادية أم غير العادية.

2.طريقة عائد رأس المال المستثمر Return on Invested Capital Method

وتعتمد هذه الطريقة على تحليل أرباح المنشآت الدولية، ويـتم تحديـد الـسعر المحايد بموجب هذه الطريقه عن طريق المقارنة بين عائد رأس المال المستثمر فى المشروعات المرتبطة، وبين عائد رأس المال المستثمر فـى المـشروعات

المستقلة والتى تزاول نفس النشاط، غير أن هذه الطريقة تستلزم ضروره تماثـل الهياكل المالية للوحدة المعينة مع الهياكل المالية للمشروعات المقارنة، كما أنهـا تستلزم إجراء تسويات شديدة الصعوبة بين هذه المنشآت، وقـد أشـار القـانون الألمانى إلى هذه الطريقة، كما تطبقها بعض الإدارات الضريبية علـى أنـشطة بعينها، كالمنشآت التى تزاول نشاطها فى مجال الصناعات الكيماوية (التـشريع البلجيكى).

2. طريقة صافى الحصيلة المتوقعة:Net yield Expection Method

من الطرق التى لجأت اليها بعض الإدارات الضريبية لتحديـد الـسعر المحايد للصفقات المتبادلة، طريقة العائد المتوقع من رأس المال المستخدم فـى الصفقه المعنيه، فيما لو استخدم فى نشاط اخر غير شراء الصفقه، حيث يعتبـر هذا العائد هو الربح الذى يجب أن يسود عند التعامل مع اشخاص مرتبطة.

غير أن هذه الطريقة تتسم بالتحكم، حيث لا يوجد من الناحية العلمية صلة ارتباط بين شراء الصفقة والعائد المتوقع من رأس المال المستخدم فى شرائها.

ومن الناحية العملية، يمكن للسلطات الضريبية، أن تمزج بـين الطـرق السابقة للوصول إلى السعر العادل أو المحايد، فتقوم بإتبـاع أكثـرمن أسـلوب لتحديد ربح الشركة الواحدة، إذ يمكن اتباع طريقة السعر الحر بالنسبة لما تتبـع الشركة من سلع لها نظير فى الأسواق، بجانب طريقة التكلفة الإجمالية مـضافا إليه نسبة من الربح بالنسبه لما تقوم الشركة باعادة بيعة من سلع أو خدمات بعد اجراء الإضافات عليها.

وتفيد هذه الطريق فى تحديد أثمان التحويلات بالنـسبه للمنـشآت التـى تزاول أكثرمن نشاط، يحتاج كل نشاط إلى طريقه خاصة لتحديد الأثمان. وتسمح كل من اليابان وكوريا والمانيا باتباع هذه الطريقة[1].

1 – راجع :د. مختار عبد الحكيم طلبه، "المعاملة الضريبية للشركات دولية النشاط فى القانون المصرى والقانون المقارن " دار النهضة العربية 1998، ص 236.

المبحث الثالث

تحديد أثمان التحويلات في المعاهدات الضريبية والتشريعات الوطنية

يعتبر التسعير التحويلى من أهم المسائل الضريبية التى تواجة الشركات دولية النشاط اليوم نظرا لآثاره المباشرة على كل من أرباح الـشركات الدوليـة والإيرادات الضريبية للبلدان المضيفة وبلدان المنشأ.

وبالتالى ينبغى لأطرالتسعير التحويلى، من حيث المبدأ، أن تعزز توليـد ايرادات ضريبية معقولة لجميع البلدان المعينة، مع تقدير التزام ضريبى منصف للشركات الدولية، وهذان الهدفان يسلطان الضوء على مـدى استـصواب قيـام السلطات الضريبية فى كل بلد بوضع وتنفيذ قواعد ملائمة للتـسعير التحـويلى وأحكام تعاهدية من شئنها تخفيـف أو منـع الازدواج الـضريبى، والتهـرب الضريبى، ومن المهم أيضا فهم استراتيجية الاستثمار الأجنبى للشركات الدوليـة لان سياسات التسعير التحويلى المناسبة يمكن أن تدعم وتضمن بقاء الاسـتثمار الاصلى وجذب استثمارات جديدة، أما السياسات غير المناسبة فيمكن أن تثـبط توظيف استثمارات أجنبية جديدة أو مواصلة و استمرار هذه الاسـتثمارات فـى البلدان المضيفة.

وعلى ذلك فسوف نتناول فى هـذا المبحـث بالدراسـة تحديـد أثمـان التحويلات فى المعاهدات الضريبية فى مطلب أول، ثم موقف التشريعات من هذه المسألة فى مطلب ثانى.

المطلب الأول

تحديد أثمان التحويل فى المعاهدات الضريبية

بالمقارنة بين الدول التى لديها تشريعات متطورة للتسعير التحويلى يتبين مدى تأثر هذه التشريعات بنمــوذج منظمـــة التعـــاون والتنميـــة فـــى الميــدان الاقتصادى.O.C.D.E واتفاقية الأمـــم المتحـــدة النموذجيـــة بـــشأن الازدواج الضريبى.

وتعتبر اتفاقية الأمم المتحدة النموذجية بشأن الازدواج الــضريبى بـــين الدول المتقدمة والدول النامية التى اعتمدت فى 1979، مشابهة إلى حـــد كبيـــر لاتفاقية الضرائب النموذجية لمنظمة التعاون والتنمية فى الميـــدان الاقتـــصادى O.C.D.E، وأى اختلافات بينهما إنما يرجع إلى كون الاتفاقية الأولى تأخذ فى الاعتبار الاحتياجات الخاصة للدول النامية وظروفها الاقتصادية وذلك يتضح من الحكم الخاص بفرض الضرائب على أساس المصدر، ومن ثم فانه يفضل لـــدى الدول المستورده لرأس المال الارتكان إلى أحكام هذه الاتفاقية، بينمـــا تفـــضل البلدان المصدره لرأس المال نموذج منظمة التعـــاون والتنميـــة فـــى الميـــدان الاقتصادى لأنه يركز على فرض الضرائب على أساس محل الاقامة.

وقد خضعت الاتفاقية النموذجية لمنظمة التعاون والتنمية فـــى الميـــدان الاقتصادى بشأن الضرائب على الدخل ورأس المال، وهى الاتفاقية التى وضعت عام 1963 لتنقيحات دوريه خلال السنوات الماضية، وهى تشكل الأساس لمعظم المعاهدات الضريبية القائمة ومنشأ العديد من المواد ذات الصله بمسائل التسعير التحويلى[1].

1- راجع:

- OCED. 1999. "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations".

وتشكل المادة التاسعة من اتفاقية O.C.D.E مصدر التعريف المقبــول على نطاق واسع لمبدأ "التسعير للاغيار أو الأبعاد " أو السعر المحايــد، الــذى تستند إليه جميع طرق التسعير التحويلى، ونص هذه المادة متشابه إلى حد كبيــر مع نص نموذج الأمم المتحدة [1].

وقد تضمنت الاتفاقيات الضريبية النموذجية نوعين من الأحكام لمواجهة هذه المسألة.

الأول ذات نطاق عام، والآخر ذات نطاق خاص. وقد تــضمنت كافــة الاتفاقيات النموذجية الحكم ذات النطاق العام، والذى يقضى بأن:

1. اذا ساهم مشروع تابع لإحدى الدولتين بطريقة مباشرة أو غير مباشــرة فى إدارة أو رقابة رأس مال مشروع تابع للدولة المتعاقدة الأخرى.
2. اذا ساهم نفس الأشخاص بطريق مباشر أو غير مباشــر فــى إدارة أو رقابة رأس مال مشروع تابع لإحدى الدولتين المتعاقدتين ومشروع تابع للدول المتعاقدة الأخرى، واذا وضعت أو فرضت فى أى من الحــالتين المذكورتين شروط بين المشروعين فيما يتعلق بعلاقاتهمــا الماليــة أو التجارية تختلف عن الشروط التى يمكن أن تقوم بين مشروعين مستقلين فإن أى أرباح كان يمكن أن يحققها أحد المشروعين ولم يحققها بــسبب قيام هذة الشروط يجوز ضمها إلى أرباح هــذا المــشروع واخــضاعها للضريبة تبعا لذلك.

---

1 - راجع:

- UNCTAD, 1999, " Transfer Pricing". UNCTAD Serieson issues in international investment agreements, New York and Geneva, 1999. PP.1-77.

أما عن الحكم ذات النطاق الخاص فلم يقض بــه إلا نمــوذجO.C.D.E ونموذج الأمم المتحدة حيث تقضى الماده6/11 من النموذجين. بأنـــه اذا كانــت قيمة الفوائد بسبب علاقه خاصة بين الدافع والمستفيد الحقيقى أو بين كل منهمــا وأى شخص اخر بالقياس إلى سند المديونية التى تدفع عنها الفوائد تزيــد عــن القيمة التى كان يتفق عليها الدافع والمستفيد الحقيقى لو لم توجد هذه العلاقه فإن احكام هذه الماده لاتطبق إلا على القيمة الأخيرة فقط. وفى مثل هذه الحالة يظل الجزء الزائد من المبالغ المدفوعه خاضعا للضريبه طبقا لقانون كل من الدولتين وللاحكام الأخرى الوارده فى هذه الاتفاقية[1].

ومن المعلوم أن كلا النموذجين يخضع الفوائد للضريبة فى بلد المــستفيد (الماده 1/11 من نموذج O.C.D.E والأمم المتحدة) مع تقرير حق بلد المصدر فى فرض الضريبة ولكن بحدود قصوى (10% لنموذج O.C.D.E، أما نموذج الأمم المتحده فقد ترك تحديد هذه النسبه للبلدين المتعاقدين)

كما قضت الماده 4/12 من نموذج O.C.D.E والماده 6/12 من نمــوذج الأمم المتحده بانه "اذا كانت الاتاوات بسبب علاقه خاصه بين الدافع والمــستفيد الحقيقى أو بين كل منهم وشخص آخر بالقياس إلى الخدمات اوالحقوق التى تدفع عنها الاتاوات تزيد عن القيمة التى كانت ينفق عليها الدافع والمستفيد الحقيقى لو لم توجد هذه العلاقه فإن احكام هذة الماده لا تطبق إلا على القيمة الأخيرة وفــى مثل هذه الظروف يظل الجزء الزائد من المبالغ المدفوعة خاضعا للضريبة طبقا لقوانين كل دولة وللأحكام الأخرى الوارده فى هذه الاتفاقية "

ويلاحظ أن كلا النمــوذجين يخــضعان الاتــاوات للــضريبة فــى بلــد المستفيد(الماده 1/12 من نموذج O.C.D.E والأمم المتحده) مع تقرير حق بلــد

---

1 - راجع:د. السيد عبد المولى. الضرائب والمعاملات الدولية، دراسه خاصة مع الإشارة إلى القانون الضريبى المصرى، دار النهضة العربية القاهرة،1991، ص 24.

المصدر بالنسبه للنموذج الأمم المتحده فقط (المادة2/12) فى فـرض الـضريبه وبحدود يحددها الطرفان المتعاقدان.

أما عن موقف الاتفاقات الضريبية الثنائية بالنسبة لأسعار التحويل وإدخال تعديلات على أسعار الصفقات المتبادلة (مسأله التعـديل المحاسـبي لحـسابات المشروعات المرتبطة) فقد قررت معظم هذه الاتفاقيات حق السلطات الضريبية المعنية فى تعديل حسابات الشركات الوطنية المرتبطة وذلك تفاديا لعمليات النقل غير المباشر للأرباح إلى الخارج.

ومن هذه الاتفاقيات ما نص على الأحكام ذات النطاق العام والخاص معـاً ومنها ما نص على حاله الحكم ذات النطاق الخاص فقط.

وبالنسبه للنوع الأول نجد الاتفاقية الضريبية بين فرنسا والولايات المتحده (الماده الثامنه) واتفاقية فرنسا وألمانيا (الماده الخامسة) وأيضا اتفاقيات مصر مع كندا والدنمارك والاتحاد السويسرى وتونس ورومانيـا (المـاده 1/9) وأيـضا اتفاقيتها مع الولايات المتحدة الأمريكية (الماده 1/10)، والمملكة المتحدة(الماده9) والمانيا الاتحادية(المادة1/4) واليابان (1/7).

وبالنسبة لموقف الاتفاقيات الضريبية الثانية من الحكم ذات النطاق الخاص والمتعلق بالفوائد والاتاوات فهناك من الاتفاقيات ـــ ما قد نصت على النـوعين معا (الفوائد والاتاوات) مثل فرنسا مع الولايات المتحده الأمريكيه (الماده 6/10، الماده 7/11) واتفاقيات مصر مع كل من تونس (المـاده 6/11،المـاده 6/12) والولايات المتحده الأمريكيه(المـاده 6/12،المـاده 5/13) والمملكـه المتحـده (6/8,12/11) واليابان (الماده 6/4,10/9) وفرنسا (الماده 8/11،الماده 6/12

وهناك بعض الاتفاقيات تضمنت حاله الفوائد فقط (اتفاقيـه فرنـسا مـع اسرائيل (الماده 6/10) واتفاقيات تضمنت حاله الاتاوات فقط دون الفوائد مثـل فرنسا مع الجابون (الماده8/20)، وأخيرا هناك بعض الاتفاقيات التى لم تتضمن

الحكم ذات النطاق الخاص سواء تعلق الأمر بحاله الفوائد أم الاتاوات كاتفاقيــة مصر الضريبية مع السويد [1].

وهكذا يتضح من احكام الاتفاقيات الضريبيه النموذجيه أو الثنائيه، بأن حق السلطات الضريبه المعنيه فى ادخال تعديلات على حــساب أســعار الــصفقات المتبادله أو حق التعديل المحاسبى لحسابت المشروعات المرتبطه يتوقف علــى توافرين أمرين:ـــ

1. تبعية الوحده المعنية، وهذا أمر واضح من نص O.C.D.E واتفاقيــة الأمم المتحده حيث اشترطت ضرورة توافر مساهمه مباشره أو غيــر مباشره فى ادارة أو رقابة أو رأس المال فى الشركه التابعه وهــو مــا يعنى التبعيه
2. أن يترتب على التبعية، وبسبب علاقة تجارية أو مالية بــين الوحــدات المرتبطة نقل غير مباشر للأرباح إلى الخارج.

ونظراً لأهمية موضوع أسعار التحويل والأثار التى يمكن أن تترتيب عليها سواء للدول المضيفة للشركات دولية النشاط أو إلى هذه الشركات ذاتها. فثلــث الصادرات العالمية تتم بين فروع الشركات الدولية[2]. ونظراً لعدم وجــود أيــة اتفاقات دولية ملزمة تحكم التصرفات أو الممارسات المقيدة للنشاط الاقتصادى أو للأعمال وغيرها من الممارسات ضد المنافسة التى تقوم بها الــشركات دوليــة النشاط. لذلك يركز البحث مرة أخرى على أهمية تبنى منظمة التجارة الدوليــة برنامج عمل، أو جولة من المفاوضات، لوضع مجموعة من المبادىء والقواعد

1 – د. السيد عبد المولى، "الضرائب والمعاملات الدولية: دراسة خاصة مــع الإشــارة إلــى القانون الضريبى المصرى"، دار النهضة العربية القاهرة، 1991، ص 240.

2 - UNCTAD. World Investment Report."*FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*", Op Cit, 2006, P.45

الحاكمة لسلوك هذه الشركات. بحيث تلزم الدول الأعضاء بالتعاون فـــي مجـــال الإفصاح عن البيانات والأرقام المتعلقة بالتحويلات التى تجريها هذه الـــشركات بينها وبين الفروع التابعة لها. فلا يكفى وجود تشريعات وطنية أو اتفاقات ثنائية أو حتى اتفاقات دولية استرشادية فى مجال كيفية تحديد أسعار الصفقات المتبادلة بين الشركات وإنما يجب أن تكون هناك اتفاقية دولية ملزمة فى مجال التعـــاون بين الدول فى هذه المسألة.

حيث يلاحظ أن اتفاقات منظمة التجارة العالمية الحالية لم تتعرض لموضوع سلوك الشركات دولية النشاط بصفة عامة وأسعار التحويل بصفة خاصة. هـــذا وإن كانت المادة 39 من اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقوق الملكية الفكرية Agreement on Trade Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) قد أشارت إلى أمر هام بالنسبة إلى حماية المعلومات غير المفـــصح عنها المتعلقة بالأسرار التجارية. حيث أعطت الحق للأشـــخاص الطبيعيـــين أو الأشخاص القانونية أو الاعتبارية، الشركات، الحق فى منع المعلومات الموجودة تحت رقابتهم بشكل قانونى من أن يُفصح عنها لآخرين، أو أن يـــتم اســـتخدامها بواسطتهم دون قبول منهم. ووجه الأهمية والخطورة فى هذه المادة، من وجهـــة نظر البحث، هو إمكانية استغلالها من قبل الشركات دولية النشاط، إذا مـــا تـــم مطالبتها بالإفصاح عن المستندات التى تؤيد أو تكشف حقيقة أســـعار صـــفقاتها المتبادلة على سبيل المثال، فقد تتعلل بأن هذه المعلومات تعتبر من قبيل الأسرار التجارية التى تحميها المادة المذكورة. خاصةً أن هـــذه المـــادة تتطلـــب فقـــط، لتطبيقها، أن تكون هذه المعلومات ذات قيمة تجارية، وأن تكون سرية أى أنهـــا ليست معروفة بصفة عامة ما بين الأشخاص التى تتعامل مع نـــوع المعلومـــات محل التساؤل، وأخيرا أن يبذل هذا الشخص، طالب الحماية، قدراً معقـــولاً مـــن الحماية للمحافظة على سريتها.وهى شروط لن تعجز الشركات دولية النشاط عن إثبات توافرها.

هذا وإن كانت المادة 31 من الاتفاقية قد أعطت للدولة المعنيـــة أن تـــنظم منح تراخيص إجبارية لاستغلال براءات الاختراع المملوكة للغير، عادة شركات

دولية، وذلك عندما يمتنع مالك البراءة عن اســتخدامها أو عنــدما يعلــق هــذا الاستخدام على شروط ومتطلبات مالية تعجيزية. وهكذا اعترف للبلــد العــضو بحقه فى تنظيم هذه المسألة بتشريعات وطنية، وهو ما يعنى ضمناً حقهــا فــى رقابة سلوك وممارسات مالك البراءة، عادة شركات دولية، مع مراعاة الضوابط والقواعد التى أوردتها المادة 31 من الاتفاقية لإقامة نوع مــن التــوازن بــين المصالح المتعارضة. مصلحة صاحب البراءة من جهه ومصلحة الدولة المعنيــة بتطبيق الترخيص الإجبارى من جهة أخرى. ولكن يلاحظ أن هذا النص يمثــل استثناء من الحقوق الاستئثارية الممنوحة بموجب براءة الاختراع. وبالتالى فهــو لا يعلاج كل أبعاد المشكلة المتعلقة بالتصرفات أو الممارسات المقيــدة للنــشاط الاقتصادى أو للأعمال وغيرها من الممارسات ضد المنافسة التــى تقــوم بهــا الشركات دولية النشاط.

كما يلاحظ أن اتفاق تدابير الاستثمار المتصلة بالتجارة Agreement on Trade-related Investment Measures(TRIMs) يعنى بالأســاس بمــا تفرضه حكومات بعض الدول، خاصة النامية، على الشركات دولية النشاط التى تريد العمل فيها، بقصد إلزامها أو حثها على الوفاء بعدد من معايير الأداء فــى ممارستها لنشاطها الاستثمارى، والتى تعتقد حكومات الــدول الناميــة أن هــذه المعايير سوف تسهم فى تحقيق الأولويات الوطنية التى تضعها هذه الحكومات[1]. ولذلك حاولت الاتفاقية فى موادها الاثنى عــشر أن تكفــل أو تــضمن حقــوق المستثمرين الأجانب فى الدول المضيفة لهذه الاســتثمارات. وأن تقلــل القيــود والمتطلبات على الشركات دولية النشاط إلى أدنى حد ممكن، ولذلك فهــى قــد جاءت لتقليل الالتزامات على عاتق الشركات دولية النشاط لا لكى تضع التزامات على عاتقها بالافصاح أو الشفافية فى معاملاتها، خاصة الدولية منها.

1- راجع:

- Theodore H. Moran, "The impact of TRIMs on trade and development", *Transnational Corporations Journal,* Vol. 4, No.5, 1996, PP1-11.

المطلب الثانى

موقف التشريعات من أسعار التحويل

مع تزايد العمليات الدوليه للشركات دولية النشاط فـى الـدول المتقدمـة والنامية على حد سواء، وتدويل جانب كبير من التجاره الدولية، أصبحت مسألة وضع قواعد فعالة لتحديد أسعار السلع والخدمات والملكيـة الفكريـة المنقولـة عبرالحدود ضمن شبكات الشركات دولية النشاط وخاصة بين الفروع الأجنبيـة والشركات الأم من المسائل الملحة لجميع الدول المعنية.

ذلك أن الأسعار التى تحول بها هذه السلع والخدمات تحدد دخول كل مـن الطرفين ومن ثم العوائد الضريبية للدول المعنية.

ومن الناحية النظرية، فإن السعر التحويلى المحسوب على نحو سليم يخصم أرباحاً معقولة من البنود المحولة لجميع الأطـراف المعنيـة، بحيـث تحـصل السلطات الضريبية فى الدول المعنيه على نـصيب منـصف مـن الإيـرادات الضريبية الناشئة عن هذه الأرباح[1].

وقد اهتمت معظم الدول المتقدمة وبعض الدول النامية بوضـع نـصوص داخل تشريعاتها الضريبة تعالج مسألة التسعير التحويلى.

فعلى سبيل المثال نجد فى كندا أن إدارة الإيرادات الكندية تـنظم عمليـات التسعير التحويلى بموجب المادة69 من القانون الكندى لضريبة الدخل وتقـضى هذه القواعد أن تفى الطريقة المستخدمة بمعيار (التسعير للأغيار أو الأبعـاد) أو

1 -راجع د. عبد العزيز السيد مصطفى: نظم تحديد الاختصاص الضريبى واثرها على قياس الارباح الخاضعه للضريبه فى المنشأت ذات النشاط الدولى ـ رساله الدكتوراة،مقدمـة لكلية التجارة جامعة القاهرة 1991.

(السعر المحايد).،وفقا للمبادىء التوجيهية لمنظمة التعاون والتنمية فى الميـــدان الاقتصادى.

وفى اليابان ــ تنظم الإدارة الوطنية للضرائب فى اليابان عمليات التسعير التحويلى فى إطار الماده 66 من قانون التدابير الضريبيه الخاصه.وتستند هــذه القواعد إلى المبادىء التوجيهيه لمنظمه التعاون والتنميه فى الميدان الاقتصادى. وتطبيق هذه القواعد على نحو مرن للقضاء علـــى تحويـــل الـــدخل والازدواج الضريبى مع تخفيف عبء الازدواج عن كاهل الشركات الدولية.

وفى المملكه المتحدة البريطانية. تنظم إدارة الإيرادات الداخليـــة صـــفقات التسعير التحويلى من خلال المواد 770الى 773 من قـــانون ضـــريبية الـــدخل وضريبة الشركات لعام 1989 وتستند هذه القواعد أيضا إلى المبادىء التوجيهية لمنظمة التعاون والتنمية فى الميدان الاقتصادى [1].

---

1 -

770.—(1) Subject to the provisions of this section and section 771, where any property is sold and—

(a) the buyer is a body of persons over whom the seller has control or the seller is a body of persons over whom the buyer has control or both the buyer and the seller are bodies of persons over whom the same person or persons has or have control; and

(b) the property is sold at a price ("the actual price") which is either—

(i) less than the price which it might have been expected to fetch if the parties to the transaction had been independent persons dealing at arm's length ("the arm's length price"), or

(ii) greater than the arm's length price,

then, in computing for tax purposes the income, profits or losses of the seller where the actual price was less than the arm's length price, and of the buyer where the actual price was greater than the arm's length price, the like consequences shall ensue as would have ensued if the property had been sold for the arm's length price.

(2) Subsection (1) above shall not apply—

(a) in any case where—

(i) the actual price is less than the arm's length price, and

(ii) the buyer is resident in the United Kingdom and is carrying on a trade there, and

(iii) the price of the property falls to be taken into account as a deduction in computing the profits or gains or losses of that trade for tax purposes; or

(b) in any case where—

(i) the actual price is greater than the arm's length price, and

(ii) the seller is resident in the United Kingdom and is carrying on a trade there, and

(iii) the price of the property falls to be taken into account as a trading receipt in computing the profits or gains or losses of that trade for tax purposes; or

(c) in relation to any transaction in relation to which section 493(1) or (3) applies; or

(d) in relation to any other sale, unless the Board so direct.

(3) Where a direction is given under subsection (2)(d) above all such adjustments shall be made, whether by assessment, repayment of tax or otherwise, as are necessary to give effect to the direction.

771.—(1) For the purposes of this section a company is a petroleum company if—

(a) its activities include any relevant activities; or

(b) it is associated with a company whose activities include any relevant activities and its own activities include the ownership, operation or management of ships or pipelines (as defined in section 65 of the [1962 c. 58.] Pipelines Act 1962) used for transporting or conveying petroleum or petroleum products.

(2) "Relevant activities" means any of the following—

(a) the acquisition or disposal of petroleum or of rights to acquire or dispose of petroleum:

(b) the importation into or exportation from the United Kingdom of petroleum products or the acquisition or disposal of rights to such importation or exportation;

(c) the acquisition otherwise than for importation into the United Kingdom of petroleum products outside the United Kingdom or the disposal outside the United Kingdom of petroleum products not exported from the United Kingdom by the company making the disposal:

(d) the refining or processing of crude petroleum; and

(e) the extraction of petroleum, either under rights authorising it or under contractual or other arrangements with persons by whom such rights are exercisable.

(3) Section 770(2) shall have effect with the omission of paragraphs (a) and (b) in any case where—

(a) either party to the transaction is a petroleum company or both are petroleum companies; and

(b) the activities of either or both are or include activities—

(i) the profits from which are or would be chargeable to overseas tax for which credit could be given under section 790 or in pursuance of arrangements having effect by virtue of section 788; or

(ii) which are exploration or exploitation activities within the meaning of section 830; and

(c) the transaction is part of such activities or is connected with them.

(4) Where both the buyer and the seller are resident in the United Kingdom and the Board, in pursuance of this section, direct that section 770(1) is to apply to the computation of the income, profits or losses of the one, the direction may extend the application of that subsection to the computation of the income, profits or losses of the other, and where it does so adjustments shall be made under section 770(3) accordingly.

(5) Where any property is sold and either the buyer or the seller is a petroleum company or both are petroleum companies, then if—

(a) the sale is part of a transaction or series of transactions (whether or not between the same persons) and its terms are affected by those of the remainder of the transaction or transactions; or

(b) what is sold is petroleum extracted under rights exercisable by a company other than the buyer, and not less than 20 per cent. of that company's ordinary share capital was at the time of the sale owned directly or indirectly by one or more of the following, that is to say, the buyer and any companies associated with the buyer;

section 770 shall apply in relation to the sale as if in subsection (1) of that section paragraph (a) were omitted.

(6) Where a petroleum company was a party to a sale of property, then, in determining for the purposes of section 770 what price the property might have been expected to fetch had the parties to the transaction been independent persons dealing at arm's length and what consequences would have ensued in computing the income,

profits or losses of the seller or the buyer for tax purposes if the property had been sold for that price, it shall be assumed—

(a) that the terms of the transaction would have been such as might have been expected to secure both to the buyer and to the seller a reasonable profit from transactions of the same kind carried out on similar terms over a reasonable period; and

(b) that the seller would not have been compelled by law or by executive action of any government to demand a price fixed by law or such action or a price not less than one so fixed; and

(c) that, if the transaction was part of a transaction or series of transactions (whether or not between the same persons), its terms would not have been affected by those of the remainder of the transaction or transactions; and

(d) in a case where the whole of the property sold is not delivered by the seller within 12 months after the date of the sale—

(i) that such part of the property as is delivered within that time would have fetched a price equal to that which it might have been expected to fetch if sold under a contract for the sale of that part and of no other property, being a contract made at the date of the sale; and

(ii) that such part of the property not so delivered as is delivered in any calendar month would have fetched a price equal to that which it might have been expected to fetch if sold under a contract for the sale of that part and of no other property, being a contract made at the material time in that month;

and no regard shall be had to the terms of similar transactions which were capable of being varied.

In this subsection "calendar month" means a month of the calendar year and "material time", in relation to a calendar month, means noon on the middle day of the month which, in the case of a month containing an even number of days, shall be taken to be the last day of the first half of the month.

(7) In this section—

"petroleum" includes any mineral oil or relative hydrocarbon and, except in the expression "crude petroleum", includes natural gas;

"petroleum products" means products derived from petroleum and wholly or substantially of a hydrocarbon nature.

(8) For the purposes of this section—

وفى الولايات المتحدة الأمريكية. تنظم إدارة الإيرادات الداخلية للولايات المتحدة عمليات التسعير التحويلى من خلال الماده482 التى جرى تنقيحها تكرارا خلال الفترة السابقة. وتتيح أحدث التغيرات التى أجريت عــام 1994 للــشركة الدولية اختيار أى طريقة معتمدة تقوم على تسعير الــصفقات أو علـــى أربـــاح الصفقه لتسعير الأصول المحولة الماديه وغير الماديه وتشمل هذه الطرق السعر الحر القابل للمقارنة، والصفقة الحرة القابلة للمقارنـــة، وســـعر إعـــادة البيـــع، وطريقهة التكلفة الإضافية وطريقة تقسيم الربح، وطريقة الأرباح المقارنة.

(a) two companies are associated with one another if one is under the control of the other or both are under the control of the same person or persons, and "control" has the meaning given by section 840;

(b) any question whether ordinary share capital is owned by a company directly or indirectly shall be determined as for the purposes of section 838;

(c) rights are exercisable by a company if they are exercisable by that company alone or jointly with another company or companies.

m the gain was realised shall be regarded as having been charged to that tax.

(13) For the purposes of the relevant provisions—

"capital amount" means any amount, in money or money's worth, which, apart from the sections 775 and 776, does not fall to be included in any computation of income for purposes of the Tax Acts, and other expressions including the word "capital" shall be construed accordingly;

"company" includes any body corporate; and

"share" includes stock;

and any amount in money or money's worth shall not be regarded as having become receivable by some person until that person can effectively enjoy or dispose of it.

أما بالنسبه للدول النامية، فنجد أن بعض الدول لديها أنظمة متطورة نسبياً لعمليات التسعير التحويلى فجمهورية كوريا على سبيل المثال تـنظم التـسعير التحويلى من خلال الماده 20 من قانون ضريبه دخل الشركات فى عـام 1990 وجرى تطبيق مبدأ التسعير للاغيار والابعاد "السعر المحايد " مع تفضيل طريقه السعر الحر المقارن، وسعر إعادة البيع، وطريقة التكلفة الاضافية.

وتعالج المكسيك قضايا التسعير التحويلى فى قانون الإصـلاح الـضريبى لعام 1992، وكذلك فى مجموعه تدابير الإصلاح الضريبى لعـام 1997 التـى تعتمد المبادىء التوجيهية لمنظمه التعاون والتنميه فى الميدان الاقتصادى.

وسوف تتناول الدراسة بشىء من التفصيل أساليب التسعير التى وضـعتها الإدارة الأمريكية للتسعير الداخلى للشركات الدولية فى فرع أول ثم نتناول موقف المشرع المصرى فى فرع ثانى.

الفرع الأول

آساليب التسعير التى وضعتها الإدارة الأمريكية

للتسعير الداخلى للشركات

عندما أدركـــت إدارة الـــدخل الـــداخلى الأمريكيـــة (IRS) Internal Revenue Service قيام عدد كبير من الممولين بالعمل بالخارج والقيام بتجنب الضريبة الأمريكيه عن طريق استخدام طرق معقدة بدرجة عالية، لنقل أرباحهـــا خارج نطاق السلطات الضريبة الأمريكية، لجأت إلى وضع القواعد والمعـــايير للتسعير التحويلى التى تستطيع من خلالها التغلب على هذه الحيـــل وكـــان أول أسلحتها فى هذا المجال هو الماده 482، حيث تـــستطيع الـــسلطات الـــضريبية الأمريكية طبقا لهذه الماده تعديل أســـعار الـــصفقات المتبادلـــة بـــين الكيانـــات المرتبطه، عندما لا تكون هذه الكيانات متعاملة على أساس معيار عدم التحييـــز أى السعر المحايد.

ففى عام 1994 وحده، أجرت مصلحة الضرائب الأمريكية تعديلات فى تقدير الدخل ل 236 شركة دولية، يوجد مركز إدارتها فى الخارج، بلغت قيمتها 2 مليار دولار، و156 شركة دولية أمريكية بلغت قيمتها 1.5 مليـــار دولار[1]، وفى دراسة أخرى فى 2005، أوضحت أن عمليات التـــسعير التحـــويلى التـــى تستخدمها الشركات دولية النشاط، الموجودة بالولايات المتحدة الأمريكية ســـواء

---

1 - راجع:

-United States. General Accounting Office، "Transfer Pricing and Information on Non payment of Tax", General Accounting Office, Washington D.C، 1995,P.46.

التابعة أو الأجنبية، قد أضاعت 5.5 مليار دولار علـى الخزانـة الأمريكيـة، وتسببت فى زيادة العجز فى الميزان السلعى بنحو 15 مليار دولار[1].

ـ وتقضى الماده 482 من القانون الضريبى الأمريكى بأن " فى حالة وجـود منشأتين تجارتين أو صناعتين أو أكثر(لهمـا أو مجردتـان مـن الشخـصية، مؤسستان فى الولايات المتحده أم لا، تشكل أى منهما شركه دولية مع الأخرى أم لا) تملكهما أو تسيطر عليهما جهه واحدة، بشكل مباشر أو غير مباشر، يكـون لوزارة المالية، أو من يمثلها تقسيم أو توزيـع الـدخل الإجمـالى، والتكـاليف والمديونيات، والمسموحات فيما بين هذه المنشآت التجارية أو الصناعية، اذا كان مثل هذا التقسيم ضروريا لمنع التهرب الضريبى أو يعكس بشكل سليم دخل هذه المنشآت.

ويتضح من هذا النص أنه يشترط لتطبيقة:

1. ان تكون الوحدات المرتبطه مشكلة لكيان ضريبى من وجة نظر القانون الأمريكى ويستوى بعد ذلك أن تتمتع هذه الوحدات بالشخصية القانونية أم لا، وبالتالى تسرى هذه المادة على معاملات وصفات المنشأة مع المركز الرئيس أو مع فرع أخر تابع لنفس المشروع.
2. تسرى هذه المادة بغض النظر عن موقع المنشأتين المتعاملتين أى سواء كانا داخل الولايات المتحده أم خارجها وأيا كان الهـدف مـن أسـعار التحويلات سواء كان لأهداف ضريبية أم غير ضريبية.

---

1 - راجع:

- Bernard.Andrew B.& J.Brandford Jensen, " Transfer Pricing by U.S-Based Multinational Firms", Institute for International Economics, Washington D.C, 2006 P.4.

3. يشترط لتطبيق هذه المادة وجود علاقة تبعية بـين الوحـدات المعنيـة بالصفقات المتبادلة، سواء كانت هذه التبعية، تبعية قانونية ممثلـة فـي الملكية أو الإدارة، أم كانت تبعية فعلية أم واقعية، والتى تظهر من خلال الشروط أو العلاقات التعاقدية التى تتم بين الوحدتين المرتبطتين، كما هو الحال فى حالة عدم إمكان مزاولة أى من الوحدتين لنـشاطها إلا مـن خلال رؤوس أموال أو منتجات الطرف الآخر.

4. ويشترط أخيرا أن تتم المعاملات أو الصفقات فى ظـل ظـروف غيـر عادية، أى تكن ظروف هذه الصفقه بعيدة عن معيار عدم التحيز.

هذا عن شروط تطبيق الماده 482 أم عن المعيير التى جاءت بها هـذه المـاده فيمكن التمييز بين معايير تحديد السعر المحايد لصفقات السلع المادية ومعـايير تحديد الثمن المحايد للصفقات التى يكون موضوعها حقوق أو أموال معنوية.(حق الاختراع ــ التصميمات ــ النماذج ــ حقوق الطبع ــ البرامج ــ الانظمـة ــ العلامات التجارية ــ الاسم التجارى ــ..................)

أولا:ــ الطرق المحدده للسعر المحايد للصفقات أو المعاملات المادية الملموسة.

1-طريقة السعر الحر غير المراقب: Comparable uncontrolled price method وطبقا لهذه الطريقه تتعامل الشركة مع توابعها كما لو كانت تتعامـل مع طرف ثالث غير مرتبط، فاذا كانت الشركة تبيع نفس المنتجـات لأطـراف خارجية، فإن السعر الذى تتبعه فى مثل هذه الصفقات لابد أن يسود عند البيـع لأطراف مرتبطة.

2-طريقة سعرإعادة البيع : The Resale Price Method

وتطبق هذه الطريقة فى حالة السلع التى تشترى بغرض إعاده بيعها إلى طرف ثالث غير مرتبط دون إجراء أى تغيير مادى أو إضافه جوهريه لقيمتها،

ولا توجد أسعار مقارنه غير مراقبه، والسعر الذى يحدد للتبادل بين الأطـراف المرتبطه (البائع والمشترى المرتبطين) هو السعر الذى يتم به البيع لطرف ثالث غير مرتبط مخصوما منه نسبه مئويه تمثل هامش الربح الـذى تحـصل عليـه الشركه البائعه عند قيامها بالبيع إلى الطرف الثالث الخارجى.

3-طريقة سعر التكلفة المزادة بهامش ربح .The Cost plus Method

وطبقا لهذه الطريقه يتم تسعير التحويلات فيما بين الأطراف المرتبطه عن طريق حساب التكلفه الإجماليه لإنتاج وتسويق السلعه محل التبادل، وإضافه نسبه مئويه من هذه التكلفه إليها تتمثل فى هامش الربح التى تحصل عليه الشركه.

4-طريقه الأرباح المقارنة Profits Comparison Method

وفى هذه الطريقة، يتم تحديد السعر المحايد لصفقة متبادله بينما وحدتين مرتبطتين بالأرباح التى تحقق من صفقة أو معاملة مماثلة مع الغير.

5-أى طريقة ملائمة لظروف الممول:ــ

أما عن الطرق المحددة للسعر المحايد للصفقات أو للاحوال أو الحقـوق المعنوية تبيع الإدارة الضريبيه الأمريكية.

الطرق الأتيه:ــ

1-طريقة الصفقات ــ وهى تعادل طريقه السعر الحر غير المراقب

2-طريقة الأرباح المقارنة

3-أى طريقة أخرى ملائمة للممول.

الفرع الثانى

الوضع فى مصر

انضمت مصر حديثاً إلى مجموعة الدول النامية التى لـــديها تـــشريعات تتصل بمسائل التسعير التحويلى، حيث جاء قانون الضريبة على الدخل 91 لسنة 2005 منظماً لبعض مسائل التسعير التحويلى.

حيث عرفت المادة الأولى من قانون الضريبة على الـــدخل 91 لـــسنة 2005 السعر المحايد بأنه السعر الذى يتم التعامل بمقتضاه بين شخصين غيـــر مرتبطين أو أكثر، والشخص المرتبط طبقاً لنص المادة الأولـــى: كـــل شـــخص يرتبط بممول بعلاقة تؤثر فى تحديد وعاء الضريبة، وقد أحال المشرع فى المادة 30 إلى اللائحة التنفيذية لتوضيح كيفية تحديد السعر المحايد، حيث بينت المـــادة 39 من اللائحة التنفيذية طرق تحديد السعر المحايد بالآتى:

1- طريقة السعر الحر المقارن Comparable Uncontrolled Price Method.

مع مراعاة الشروط القانونية التى يتحمل بها كل طرف من أطـــراف التعاقـــد، كظروف السوق، والظروف الخاصة بالعملية المعنية.

2- طريقة التكلفة الإجمالية مضاف اليها هامش ربح Cost Plus Method

3- طريقة سعر إعادة البيع The Resale Prise Method.

4- فى حالة عدم إمكانية تطبيق أى من الطرق الثلاثة السابقة، يجوز إتبـــاع أى من الطرق المنصوص عليها فى نموذج منظمة التعاون الاقتصادى والتنميـــة أو أىطريقة ملائمة للمول.

5- أى طريقة أخرى يتفق عليها الممول مع الإدارة الضريبية.

ويتضح من العرض السابق لطرق تسعير الصفقات المتبادلة التى تبنتها المادة 39 مدى تأثرها بالنموذج الأمريكى، المنصوص عليه فى المادة 482، إلا أن المشرع المصرى لم يخصص طرق معينة لتسعير الخدمات ونقل التكنولوجيا بين الشركات دولية النشاط وفروعها، كما فعل المشرع الأمريكى، فـــى الوقـــت الذى تزداد أهمية الخدمات والحقوق المعنوية الأخرى كالبراءات والاختراعات، والتصاميم والنماذج، العلامـــات التجاريـــة والاســـماء التجاريـــة، الامتيـــازات والتراخيص، الحملات الإعلانية وغيرها من الأصول غير المادية الأخري، التى يجرى تبادها بين فروع الشركات دولية النشاط.

أما فيما يتعلق بتسعير الصفقات للأغراض الجمركيـــة، نظـــم المـــشرع المصرى عملية تقييم السلع للأغراض الجمركية على نحو مفصل فى اللائحـــة التنفيذية لقانون الجمارك رقم 66 لسنة 1963، الصادرة فى يناير 2006، فـــى الفصل الثانى من الباب الثانى، فى المواد من 14 إلى 35.

وقد وضع المشرع مبدأ عام فى المادة 14، بأن تكون القيمة الجمركيـــة للسلع أو البضائع، هى القيمة التعاقدية للـــصفقة أى الـــثمن المـــدفوع فعـــلاً أو المستحق عن بيع السلع أو البضائع للتصدير إلى مصر، بعد إضـــافة التكليـــف بالقدر الذى تحملة المشترى ولم يدرج فى الثمن، وبعد أن بينـــة المـــادة أنـــواع التكاليف التى يجوز خصمها، مثل العمولات والسمسرة (باستثناء عمولة الشراء)، تكاليف التعبئة والتغليف وقيمة السلع والخدمات التالية التى يقـــدمها المـــشترى، وغيرها من التكاليف الأخرى التى نتصت عليها المادة، جاءت المادة 16 وبينت أنواع التكاليف التى لايجوز خصمها، مثل عمولة الـــشراء، تكلفـــة النقـــل بعـــد الاستيراد، الضرائب والرسوم المفروضة فى مصر، تكلفة الأنـــشطة التـــسويقية داخل مصر، وغيرها من التكاليف الأخرى.

ولقد اشترط المشرع لقبول قيمة الصفقة للأغراض الجمركية، وطبقا لما ورد فى المادة 14، توافر مجموعة من الشروط، منها ما ورد فــى المــادة 17 الفقرة (د)، ألا يكون بين البائع والمشترى علاقة ارتباط تؤثر فى قيمة الــصفقة سواء أكانا شخصين طبيعيين أم معنويين، ثم بينت المادة 18 متى يعتبر الشخص مرتبطاً.

فإذا ما توافرت إحدى حالات الارتباط المنصوص عليها فى المادة 18، على الإدارة الجمركية بحث الظروف والملابسات المحيطة بالصفقة للتأكد مــن عدم تأثير هذه العلاقة على ثمن السلعة محل التقييم، فإذا كــان لــدى المجمــع الجمركى أسباب تدعو إلى الشك فى صحة هذه البيانات أو المــستندات أو فــى صحة القيمة المقرعنها كقيمة للأغراض الجمركية، فعليــه أن يبلــغ المــستورد كتابة، ويعصية الفرصة للرد، فإن لم تقتنع الإدارة الجمركية فلها أن تتبنى إحدى القيم الآتية:

1- قيمة التعاقد على سلع مطابقة بيعت للتصدير إلى مصر وصُدرت خلال ستين يوما قبل أو بعد تاريخ تصدير السلع محل التقيــيم، علــى نفــس المستوى التجارى وبذات الكميات تقريباً، وفى حالة وجود أكثرمن قيمة تعاقدية لسلع مطابقة تستخدم أدنى هذه القيم لتحديد القيمة الجمركية للسلع محل التقييم (مادة 22).

ويمكن القول أن المشرع المصرى اعتمد فى هذا المعيار على طريقة السعر الحر غيــر المراقــب Comparable Uncontrolled Price Method، كأحد الاساليب لتسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركة الواحدة، حيث اعتمد على سعر السوق للسلع محل التقييم مع مراعاة ظروف الصفقة مــن حيــث الكمية والنوعية.

2- إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية طبقا للمادة 22 وكانت السلع المستوردة تباع بالحالة التى وردت عليها، فيعتبر سعر بيع الوحدة (المطابقة أو المماثلة) فى السوق المحلى هو الأساس الذى يبنى عليه تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة، بعد إجراء بعض الاستقطاعات واجبة الخصم.

3- إذا تعذر تحديد القيمة الجمركية للسلع المستوردة طبقا لأحكام القواعد السابقة تكون القيمة الجمركية هى قيمة تكلفة الإنتاج مضافة اليها هامش ربح، بما يعادل عادة الربح عن مبيعات السلع من ذات الفئة والنوع للسلع محل التقييم والمنتجة فى بلد الإنتاج. وهنا يمكن القول بأن المشرع المصرى قد اعتمد على طريقة التكلفة الإجمالية مضافاً اليها هامش ربح Cost Plus Method، كأحد طرق تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركات، وحسنا فعل المشرع بالمزج بين طرق مختلفة لتقييم السلع المستوردة للأغراض الجمركية نظرا لاختلاف السلع من حيث النوع واختلاف الصفقات من حيث الكمية والاجل والاشتراطات الأخرى.

حسناً فعل المشرع بالنص صراحاً على طرق التسعير التحويلى التى تلجاء اليها الإدارة فى حالات الصفقات المتبادلة بين الوحدات المرتبطة، حيث جاءت القوانين السابقة على القانون الحالى خلواً من الإشارة صراحةً إلى الطريقة التى يتعين على الإدارة اتباعها فى مثل هذه الأحوال، وكان يستخلص حق مصلحة الضرائب فى تعديل أو رفض حسابات الممول من نص الماده 89 من القانون حيث كانت تقضى بأن " تربط الضريبة على الأرباح الحقيقية الثابتة من واقع الاقرار المقدم من الممول " وتقضى المادة 90 بحق لمصلحة فى إجراء

ربط تقديرى فى حالة عدم تقديم الاقـــرار أوعـــدم تقـــديم المـــستندات المؤيـــدة الإقرار[1].

---

1 – وقد اكدت محكمه النقض ذلك حيث قضت بانه" وان كان الاصل فى تقدير ارباح الممول ان يكون على أساس اوراقة وحساباتة وفقا للفقرة الأولى من الماده 47 من القانون رقم 14لسنه 1939 (والتى تعادل الماده 89 من القـــانون 91 لـــسنة 2005) الا ان ذلـــك مشروط بان يكون ذلك الثابت مطابقا لحقيقة الواقع "، الطعن رقـــم 306 لـــسنة 21 ق جلسه 1953/11/5، 25 عاما، بند 62. ص 791.

ويقع عبء عدم صحة الاقرار على عاتق جهة الإدارة، ويكون لها فى حالة عدم صحة الاقرار فى تقدير الارباح، ويدخل فى تقدير الارباح وصـــولا إلـــى قيمتهـــا الحقيقيـــة، مراجعه الصفقات أو المعاملات التى تبتعد عن الحقيقة، أو محاوله نقل الاربـــاح إلـــى الخارج.

وبما أنه كان لا يوجد نصوص خاصة تبين طرق تحديـــد الـــسعر المحايـــد لأســـعار الصفقات المتبادلة (سواء السلع الماديه ـــ أو المعنوية) فإن الماموريات المختصة كانت تجتهد فى بيان الطرق المحدده للسعر المحايد.

وهذه الطرق كانت لا تخرج عن الطرق الاتية:ـــ

1. سعر البيع الحر المقارن.
2. الاسترشاد بالأسعار التى تحددها مصلحة الجمارك عند استيراد السلع من الخارج.
3. المقارنه بالأسعار السائده للسلع المماثلة والتى يتم تبادلها بـــين المـــشروعات المـــستقلة العاملة فى مصر.
4. اخذ راى الخبراء المختصين اذا لم يكن للسلعه سوق خارجى.
5. اللجوء إلى النشرات العالميه التى توجد بها أسعار للصفقات المتبادلة.
6. ويرى البعض أنه طالما ان المشرع لم يحدد طريقة لتحديد اثمـــان التحـــويلات فـــإن لمصلحة الضرائب تطبيق أىمن الطرق المعروفه لتحديد أسعار الـــصفقات المتبادلـــة، لمزيد من التفاصيل، د. مختارعبد الحكيم طلبه، "المعاملة الضريبية للـــشركات دولـــة النشاط فى القانون المـــصرى والقـــانون المقـــارن "، دار النهـــضة العربيـــة، ١٩٩٨، ص 236.

كذلك، يستخلص من الصياغة العامة لتعريف الشخص المرتبط فى صلب المادة رقم 1 من القانون 91 لسنة2005، تطبيق المواد الخاصة بأسعار التحويل على المعاملات الداخلية التى تتم بين الأشخاص المرتبطة والموجودة فى داخل مصر، وهو أمر متقدم يحسب للمشرع المصرى..

والأن وبعد عرض موقف التشريعات المختلفة من مسألة أسعار التحويل، يجب أن نشير إلى الأهمية المتعاظمة لهذا الموضوع من الناحية الاقتصادية. خاصة بالنسبة إلى الدول النامية. وذلك فى ظل الاتفاقات الاقتصادية المعاصرة، والتى تهدف إلى تحرير التجارة الدولية وإزالة القيود التعريفية المعوقة لتدفق التجارة والاستثمارات الدولية. فغالبية الدول النامية، إلى وقت قريب، كانت تعتمد بشكل كبير على إيراداتها من الضرائب والرسوم الجمركية. ولكن بعد تنفيذ التزاماتها المترتبة على إنضمامها إلى اتفاقية منظمة التجارة العالمية ومن قبلها الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة، والخاصة بتخفيض الرسوم الجمركية إلى أدنى مستوى ممكن. فقدت حكومات هذه الدول جزء كبير من إيراداتها التى كانت تعتمد عليها فى تمويل نفقاتها الضرورية لعملية التنمية بها. ولذلك أصبحت ايرادات الدول النامية من الضرائب على دخول الأشخاص الطبيعيين والاشخاص الاعتبارية، أرباح الشركات، هى المصدر الأساسى لإيرادات هذه الدول[1]. كذلك

---

1 - بلغ إجمالى الايرادات لقطاع الموازنة العامة فى مصر للسنة المالية 2005\2006 نحو 145.5 مليار جنيه، وقد ساهمت الايرادات الضريبية بما نسبته 65.6% من إجمالى الايردات، حيث بلغت حصيلتها نحو 98 مليار دولار، فى حين بلغت حصيلة الجمارك 9.6مليار جنيه، بنسبة 6.4% من إجمالى الايردات. ويمكن ملاحظة تراجع نسبة مساهمة حصيلة الجمارك فى إجمالى الايردات العامة فبعد أن كانت 13% فى السنة المالية 1999\2000 بحصيلة قدرها 9.3 مليار جنيه تراجعت إلى 6.4% العام المالى المذكور. راجع التقرير السنوى للبنك المركزى المصرى، عام 2006، ص 68. كما يمكن ملاحظ ثبات القيمة الإجمالية لحصيلة الجمارك عند 9 مليار جنيه على الرغم من زيادة حجم الواردات من 60 مليار جنيه فى العام المالى 2000\2001 إلى ما يقرب من 173 مليار=

فقدت هذه الدول وسيلة حمائية هامة كانت بيدها، الضرائب والرسوم الجمركية، كانت تستطيع عن طريقها حماية صناعاتها المحلية.

لذلك يرى الباحث أهمية معالجة موضوع أسعار التحويل على نحو دولى وبعمل جماعى بين الدول المتقدمة والنامية نظراً لأهمية هذا الموضوع من زاويتين:

أولاً: تعلق هذا الأمر بأحد أهم الموارد المالية للدول النامية، الضرائب على الدخول، خاصة بعد زيادة نشاط الشركات دولية النشاط وتعاظم دور الاستثمارات الأجنبية فى الدول النامية. وقدرة الشركات دولية النشاط على استخدام تسعير الصفقات المتبادلة كوسيلة لتحويل الأرباح عبر الحدود مما يشكل تهديد للدول المضيفة فى تحصيل الضرائب المستحقة على الأرباح المحققة على أقليمها، وهو ما يشكل نوعاً من أنواع التهرب الضريبى.

ثانياً: قدرة الشركات دولية النشاط على استخدام تسعير الصفقات المتبادلة كأحد الآليات المتاحة لديها للتأثير على أسعار السلع أو الخدمات التى تنتجها. وبالتالى استخدام أسعار التحويل كأحد الممارسات ضد التنافسية فى السوق التى تعمل بها، كتخفيض أسعار السلع النهائية التى تنتجها، اعتماداً على انخفاض مدخلاتها إلى تحصل عليها من أحد الفروع التابع لها، حتى لا تقع تحت طائلة قوانين المنافسة. وبالتالى تخرج الشركات المحلية من السوق لعدم قدرتها على الإنتاج فى ظل هذه الأسعار المنخفضة، أو قد يحدث أن ترفع أسعار السلع الوسيطة التى تعتمد عليها الشركات المحلية فى إنتاج السلع أو الخدمات، مما يعرضها إلى الخسارة التى تؤدى إلى خروجها من السوق. لذلك يجب أن تولى الدول منظمة التجارة العالمية هذا الموضع أهمية خاصة.

=جنية العام المالى 2005\2006، أى أن حصيلة الجمارك الإجمالية ظلت ثابتة بينما إرتفع إجمالى الواردات بنسبة 300% تقريباً خلال تلك الفترة. الأمر الذى يمكن تفسيره بالتخفيضات الجمركية التى أجرتها الحكومة المصرية تنفيذاً للتعهدات الدولية المترتبة على اتفاقية منظمة التجارة العالمية. راجع المرجع السابق ص 150.

الباب الثالث

أثر الشركات دولية النشاط على العمالة والتصدير فى الدول المضيفة

تمهيد:

تسعى الدول إلى جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لكى تسهم فى خلق فرص عمل جديدة من ناحية، ومن ناحية أخرى تسهم فى زيادة حجم وتنوع صادراتها.

فللعمل أهمية كبيرة فى حياة الفرد والمجتمع، أهمية اقتصادية واجتماعية، بل ويكتسب لدى الكثيرين أهمية دينية، فمن الناحية الاقتصادية يرى آدم سميث أن العمل السنوى لشعب من الشعوب يمثل الرصيد الذى يُمكن هذا الشعب من الحصول على السلع الضرورية والكمالية التى يستهلكها سنويا، والتى تأتى كنتيجة مباشرة من هذا العمل أو نتيجة مبادلة منتجات هذا العمل بمنتجات غيره من الشعوب الأخرى[1].

ومن الناحية الاجتماعية، فإن للتعطل عن العمل آثاره السيئة، سواء على المتعطل ذاته أوعلى المجتمع، حيث تفيد الإحصاءات العلمية إلى ارتفاع نسبة الجريمة بين المتعطلين عن العمل، كما أن للبطالة آثارها السيئة على الصحة النفسية، والصحة الجسدية أيضا، وهو ما ينعكس على قوة العمل التى تعتبر العنصر الأهم فى العملية الإنتاجية، وأخيرا من الناحية الدينية فقد حضت الأديان السماوية على أهمية أن يكتسب الانسان رزقه من عمل يده، وأن العمل عبادة [2].

1- راجع:

-Adam Smith. "An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations", Oxford university press, 1998, p.122.

2- ولقد وجّه القرآن الكريم الأنظار إلى العمل والإنتاج، وطلب الرزق، فقال: (فامشوا في=

والعمل ليس غاية فى حد ذاته، بل وسيلة لتحقيق غاية، هى إشباع الحاجات الإنسانية، المادية والمعنوية، سواء بشكل مباشر، فتنتج الجماعة، الدولة، ما تحتاج إليه، أوغير مباشر فتستبدل بعض ما أنتجته مع ماتنتجه الدول الأخرى _التجارة الخارجية_لإشباع حاجات مواطنيها.

وينظر دائماً إلى التصدير على أنه قاطرة النموالاقتصادى The Engine of Economic Growth. حيث تعد تنمية الصادرات ضرورة لكل من الدول النامية والمتقدمة على حد سواء. ولذلك إهتمت العديد من الدول بوضع استرتيجية للنهوض بالصادرات من أجل توفير حصيلة للنقد الأجنبى تكفى لتغطية فاتورة الواردات، وتوفير المزيد من فرص العمل فى الاقتصاد الوطنى. وقد اعتمدت الدول على القطاع الخاص، المحلى أو الأجنبى لتنفيذ هذه الاستراتيجية. ومن أجل جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية قدمت الدول النامية العديد من الحوافز والتسهيلات للشركات الدولية أملا فى أن تسهم هذة الشركات فى زيادة الصادرات مما يؤدى إلى توفير حصيلة للنقد الأجنبى، ودعم سعر الصرف، والتخفيف من أعباء المديونية الخارجية.

وعلى ذلك فسوف يناقش هذا الباب أثر الشركات دولية النشاط على العمالة من حيث، مدى توفير فرص عمل جديدة، ووزيادة كفاءة الموارد البشرية فى الدول المضيفة، وذلك فى الفصل الأول، ثم يتناول البحث الأثر على صادرات الدول المضيفة فى الفصل الثانى.

=مناكبِها وكُلوا مِن رِزْقِهِ وإليهِ النشورُ) سورة الملك 15،وقال تعالى: (فإذا قضيت الصلاةُ فانتشروا في الأرضِ وابتغوا مِن فضلِ اللهِ) الجمعة 10.وقد روي عن رسول الله (صلى الله عليه وسلم) قوله: (إنَّ النفسَ اذا أحرزت قوتَها استقرَّت)، وقول صلى الله عليه وسلم: (إنّ الله يُحبُّ المحترف الأمين)،أى من يتعلم حرفة كالتجارة، والخياطة، وصناعة الأقمشة، والزراعة، وإلى آخره من الحرف.

الفصل الأول

الشركات دولية النشاط والعمالة فى الدول المضيفة

أصبحت البطالة الأن المشكلة الأولى فى مختلف دول العالم. فهناك ملايين العاطلين عن العمل موزعون على مختلف أنحاء المعمورة إما فى حالة بطالة كلية أو جزئية. ويبدو أن البطالة الأن دخلت مرحلة جديدة، تختلف عن بطالة عالم ما بعد الحرب العالمية الثانية. ففى الدول الصناعية المتقدمة كانت البطالة جزءاً من حركة الدورة الاقتصادية، بمعنى أنها تظهر مع ظهور مرحلة الركود وتختفى مع مرحلة الانتعاش. أما الأن فقد أصبحت البطالة مشكلة مزمنة، فبالرغم من تحقق الانتعاش والنمو الاقتصادى فى الدول المتقدمة، تتفاقم البطالة سنة بعد أخرى. حيث يتحدث كثير من الاقتصاديين الأن عن ظاهرة النمو بلا زيادة فى فرص التوظف Growth Without Jobs، باعتبارها أحد المآزق الرئيسة التى ستواجه النظم الرأسمالية فى القرن الحادى والعشرين، وهى الظاهرة التى تهدد استمرار النمو ذاته. ففى بلدان الاتحاد الأوربى، على سبيل المثال، بلغ متوسط معدل النمو السنوى للناتج المحلى الإجمالى للفترة 1978-1987 حوالى 2,1 بينما التوظف خلال هذه الفترة بما يعادل.0,2% فقط، كما أن خلال الفترة 1990-1994 كان معدل نمو التوظف بالسالب بينما كان معدل النمو الناتج موجباً، باستثناء عام 1993 كان المعدلان بالسالب[1].

وفى الدول التى كانت تنتهج النظام الاشتراكى والتى كانت لا تعرف إلى حد كبير مشكلة البطالة، تتزايد فيها أعداد العاطلين فترة بعد أخرى، فى إطار عملية التحول الاقتصادى من النظام الاشتراكى إلى الرأسمالى. وفى الدول النامية تتفاقم البطالة بشكل عام مع إستمرار فشل جهود التنمية، وتفاقم ديونها

1- راجع: د. رمزى ذكى، *الاقتصاد السياسى للبطالة*، عالم المعرفة، 2001 ص، 222.

الخارجية، وتطبيقها لبرامج الإصلاح الاقتصادى المفروضة عليها من المؤسسات الدولية المعنية[1].

ولقد زاد من خطورة المشكلة، أنه أصبح ينظر إلى البطالة علــى أنهــا مشكلة تخص ضحاياها، وأن العاطلين عن العمل هم هؤلاء الذين فــشلوا فــى التكيف مع سوق العمل وظروف المنافسة، ولهذا يجب أن يتحملوا عبء المشكلة وأن يبحثو بأنفسهم عن حل لها[2].

أيضا من الملاحظ الآن وجود تجاهل كبير من جانب كثير من الحكومات لهذه المشكلة _بعد أن كان التوظف الكامل هدفاً غالياً فى عالم ما بعــد الحــرب العالمية الثانية _ على الرغم مما قد ينجم عنها من مخاطر وأضرار قتــصادية واجتماعية، وذلك تحت زعم أن إضفاء نوع من المرونة على أســواق العمــل وإبعادها عن تدخل الحكومات والنقابات، وإطلاق آليات السوق، وتشجيع القطاع الخاص سواء المحلى أو الأجنبى _الشركات الدولية _ كل ذلك سوف يؤدى على نحو تلقائى إلى القضاء على مشكلة البطالة.

---

1)- فعلى سبيل المثال فى مصر وصلت نسبة البطالة إلى أدنى مستوى لهــا (1,5 %) عــام 1966،ويعود ذلك إلى سببين أساسيين: أولاً فرص العمل الكثيرة التى خلقتهــا الخطــة الخمسية الاولى 1960 / 1961 – 1964 / 1965، ثانياً القرار الجمهورى الذى صدر عام 1961 والذى كفل لخريجى الجامعات العمل فى الدوائر الحكومية أوالقطاع العــام لحل مشكلات الدفعات الكبيرة التى قبلت فى الجامعات بعد قيام الثورة، وكــان الحــال كذلك فى معظم الدول الاشتراكية آن ذاك.لمزيد من التفصيل، د. وداد مرقس و د. أحمد السيد النجار،" *السكان والتنمية فى مصر*"، مكتبة الاسرة، 2005،ص 137.

2)- وهو ما يذكرنا بما ذهب إليه " روبرت مالتس " من أن السبب الرئيسى للفقــر الــدائم لا صلة له بطريقة الحكم أو سوء توزيع الملكية، فليس فى وسع الاغنيــاء تــأمين العمــل والغذاء للفقراء، وليس للفقراء الحق فى مطالبتهم بالعمل والغذاء".إنظر ف. كيللى و م. كوفا لزون، "*المادية التاريخية*"، ترجمة أحمــد داود، دار الجمــاهير، دمــشق، 1970، ص،117.

لذلك تسعى العديد من الدول إلى جذب الاستثمارات الأجنبيـــة، بتقـــديم العديد من الحوافز، تخفيض أو إعفاء من الضرائب، تقديم الارض التى ســيقام عليها المشروع بأسعار مخفضة أو بالمجان، تخفيض أوإلغـــاء القيـــود الكميـــة والجمركية، تقديم العديد من الضمانات القانونية للشركات الدولية المستثمرة مثل عدم جواز الحجز الإدارى أو المصادرة أو التأميم وحرية حركـــة رأس المـــال دخولاً وخروجاً، كل ذلك أملا فى أن تسهم هذه الشركات فى خلق فرص عمـــل جديدة Creation Jobs، أورفع كفاءة الأيدى العاملة المحلية ورفـــع مهـــاراتهم Upgrading the Skills of Local Workforce عن طريـــق التـــدريب، أو حتى عن طريق ما يسمى التعليم بالمشاهدة Learning by watching وكـــذلك زيادة إنتاجية الشركات الوطنية عن طريق الروابط التى تنـــشىء بينهـــا وبـــين الشركات دولية النشاط Creation of Linkages. وعلى ذلك فقد تم تقسيم هذا الفصل إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: أثر الشركات دولية النشاط على إيجاد فرص عمل جديـــدة فـــى الدول المضيفة.

المبحث الثانى: دورالشركات دولية النشاط فى رفع كفاءة العمالة فـــى الـــدول المضيفة.

المبحث الأول

دور الشركات دولية النشاط فى توفير فرص عمل جديدة فى الدول المضيفة

من المفترض، ولو نظرياً، أن يترتب على تدفق الاستثمارات الأجنبية إلى الدول المضيفة زيادة فرص العمل المتاحة فى هذا السوق المستقبل لهذه التدفقات. حيث تحتاج فروع هذه الشركات التى يتم تأسيسها إلى أيدى عاملة، تعمل فى هذه الفروع الجديدة، ويكون ذلك عادة من سوق العمل الداخلية فى الدول المضيفة. علاوة على ذلك، فإن الشركات المحلية التى سوف تمد هذه الفروع الأجنبية بما تحتاج إليه من مستلزمات الإنتاج، سوف تحتاج هى الأخرى إلى المزيد من الأيدى العاملة نتيجة التوسع فى نشاطها، حيث ستقيم هذه الشركات المحلية روابط مع هذه الفروع سواء سابقة Backward Linkage أو لاحقة Forward Linkage على عملية الإنتاج.

هذا الأثر الإيجابى لتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية يتوقف بشكل كبير على طريقة الدخول إلى سوق الدولة المضيفة Mode of Entry، وعلى نوعية الاقتصاد المتلقى، اقتصاد متقدم أم نامى.

وعلى ذلك فسوف يتناول هذا المبحث أثر الشركات دولية النشاط على التشغيل من خلال المطلبين التالين:

المطلب الأول: دور الشركات دولية النشاط فى توفير فرص عمل جديدة فى الدول المتقدمة

المطلب الثانى: دور الشركات دولية النشاط فى توفير فرص عمل جديدة فى الدول النامية

المطلب الأول

دور الشركات دولية النشاط فى توفير فرص عمل جديدة فى الدول المتقدمة

يتوقف أثر تدفقات رووس الأموال الأجنبية، بشكل كبير علـــى طريقـــة الدخول إلى سوق الدولة المضيفة Mode of Entry. حيث تميز الدراسات فـــى هذا الصدد بين الاستثمار عن طريـــق الانـــدماج والاســـتحواذ Merger and Acquisition، والاستثمار عن طريق إقامة مشروعات جديدةGreenfield .

أولاً: أثر الاستثمار عن طريق الاستحواذ أو الاندماج: خلصت العديـــد من الدراسات [1]، التى أجريت فى هذا الصدد إلى وجود أثر سلبى على العمالة، فى حالة الاستثمار عن طريق الاندماج والاستحواذ. حيث اقترنت معظم حالات الاستحواذ والاندماج بتخفيض عدد العمال فى المشروعات المـــستحوذ عليهـــا، ويوضح الجدول التالى الأثر السلبى –والمتمثل فى فقد العديد من العمال لوظائفهم –المترتب على بعض حالات الاندماج فى بعض القطاعات.

---

1)- راجع:

-Williams.D. "Foreign Manufacturing Firms in the UK: Effects on Employment، Out Put and Supplier Linkage"، *European Business Review*،1999, vol. 99,pp. 393-408

- Frank McDonald and Arne Hiese. " Foreign Direct Investment and Employment in Host Regions"، *European Business Review*, 2002, vol.14،pp 44-76.

- Hood.N. and Taggart, J. " German Direct Investment in the Uk and Irland: Survey Evidence"، Regional Studies، 1997,Vol,31، pp.139-167.

جدول رقم (3-1)

يوضح عدد العاملين الذين تم الاستغناء عنهم نتيجة لعمليات الاندماج والاستحواذ في مجالات مختارة.

صفقة الاندماج	الصناعة	السنة	عدد العاملين الذين تم الاستغناءعنهم
Astra-zeneca	الصناعات الدوائية	1989	6000
BMW.Rover	السيارات	1994	3000
British Petroleum Amoco.	البترول	1998	6000
Hoechst- Rhome – Poulence	الصناعات الدوائية	1998	10000

المصدر:

World Investment Report 1999. "*Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*", United Nations, New York and Geneva, 1999, p. 101.

وتؤكد بيانات الجدول السابق صحة الدراسات التى أجريت لمعرفة أثــر طريقة الدخول على توفير فرص عمل جديدة فى الاقتصاد المضيف. ففى جميع الحالات التى أشار اليها الجدول ترتب على عملية الاستحواذ أو الاندماج تقليص فى عدد الوظائف، فى نفس السنة التى حدث فيها الاندماج أو الاستحواذ.

ويرجع ذلك، الاستغناء عن العمالة، بصفة أساسية إلى سياسة الترشــيد فى التشغيل التى تتبعها الشركات كبيــرة الحجــم Rationalization of the Operation of the Enlarge Firm، وذلك بهدف تعظيم الربح، بالإضافة إلى استخدام التكنولوجيا المتطورة التى توفر فى استخدام الأيدى العاملة. لكن الأمــر الهام الذى يجب الإنتباه إليه هو وضع العمالة فى الــشركات المحليــة. حيــث ستضطر، أى الشركات المحلية، إلى أن تقلص هى الأخرى عدد الوظائف لديها،

نتيجة لفقد جزء من حصتها فى السوق المحلية. وذلك لـصالح هـذه الفـروع الجديدة، التى تعتمد على التكنولوجيا المتطورة فى عملية الإنتاج والتى لاتحتـاج إلى أيدى عاملة كثيفة.

أيضا فقد تفقد فرص تصديرية كانت متاحة لها. حيث ستتولى الفـروع الجديدة هذه المهمة بما لها من ميزة تنافسية أكبر من الشركات المحلية فى هـذا الصدد، حيث يمكن أن تستخدم شبكة التوزيع الدولية التى تملكها الـشركة الأم. أخيرا قد تستغنى الفروع الأجنبية عن الشركات المحليـة التـى تقـوم بتوريـد مستلزمات الإنتاج لهذه الفروع، وتعتمد فى ذلك على الشركة الأم أو أحد الفروع المملوكة لهذه الشركة. كل هذه المتغيرات مجتمعة تؤدى إلى زيادة حجم المشكلة

وفى دراسة على فروع الشركات الألمانية العاملة فى المملكة المتحـدة، والتى شملت 452 غرع مملوك لشركات ألمانية، تبين أن 60% من هذه الفروع تم إنشائها عن طريق الاستحواذ و الاندماج، وأن هذه الفروع تسببت فى فقد عدد كبير من العمال لوظائفهم، أو على أحسن تقدير لم تؤد إلى خلق فـرص عمـل جديدة فى المملكة المتحدة البريطانية [1].

وفى دراسة أخرى حول تأثير الاستثمارات الأجنبية على العمالـة فـى الدول المضيفة، إنتهى البحث إلى أن 70% من الفروع الأجنبية التى تعمل فـى الدول المضيفة، تزيد من فرص العمل فى الدول الأم لهذه الفروع، أوعلى أقـل تقدير فهى تحمى سوق العمل فى الدول الأم[2].

1- راجع:

-Hood.N. and Taggart, J. " German Direct Investment in the Uk and Irland: Survey Evidence", Regional Studies، 1997,Vol,31، pp.139-167.

2 - Frank McDonald and Arne Hiese, Op,cit، pp 44-76

ثانياً: أثر الاستثمار عن طريق إقامة مشروعات جديدة Greenfield.

يمكن القول أن الاستثمار فى شكل اقامة مشروعات جديدة سوف يؤدى إلى زيادة فرص العمل المتاحة فى الدول المضيفة، **سواء فـى شـكل مباشـر،** الطلب على العمالة من جانب الفروع الأجنبية التى تنخرط فى أنشطة إنتاجية أو خدمية، أو من جانب الشركات المحلية التى تقيم روابط مع هذه الفروع لإمدادها بما تحتاج إليه من مستلزمات الإنتاج.

وقد يكون **التأثير بشكل غير مباشر**، حيث أن زيادة تـدفقات رؤوس الأمـوال الأجنبية سوف يؤدى إلى تخصيص أفضل للموارد المتاحة فى الدول المـضيفة _طبقاً لنظرية التجارة الدولية _ وهو ما يؤدى إلى زيادة قدرتها علـى تـوفير فرص عمل [1].

هذا لا يمنع أن هناك من يرى أن تأثير هذه التدفقات على العمالـة فـى الدول المضيفة قليل نسبياً ويحتاج إلى وقت طويل حتى يمكـن ملاحظتـه [2]، ويمكن الإشارة فى هذا الصدد إلى دراسة هامة حول أثر الـشركات الـصناعية على العمالة فى الدول المضيفة [3]، حيث ركز البحـث علـى أهميـة طريقـة

1- راجع:

- Sachs،J. and Warner.M. " Economic Reform and the Process of Global Integration" Brooking Paper on economic activities، Washington Dc،1993، p. 34.

2- راجع:

- Dkrugman,P. ' Increase Returning and Economic Geography"، Journal of International Business Studies. 2000.Vol،8,pp 32-53.

3 - راجع:

- Williams،D.A. "Enter Mode Decision of Multinational Enterprise and Their Impact upon Host Economies: a Framework Analysis"، British Review of Economic Issue 1995. Vol,17, pp. 27-52.

الاستثمار، عند ملاحظة أثر التدفقات الأجنبية على العمالة والتشغيل، ويوضـــح الجدول التالى نتائج هذة البحث.

جدول رقم (3-2) يوضح التغيرات فى حجم العمالة وفقاً لطريقة الدخول من 1995-1985

التغير	المشروعات الجديدة	الدمج والاستحواذ	المشروعات المشتركة
انخفاض	%5,53	%20,59	%14,89
عدم حدوث تغيير	%18,72	%38,24	%19.15
زيادة	%75,74	%41,18	%65.96

المصدر: د

Williams ،D.A. "Enter Mode Decision of Multinational Enterprise and Their Impact upon Host Economies: a Framework Analysis" ،British Review of Economic Issue 1995, Vol,17, pp. 27-52.

ويمكن من خلال الجدول السابق ملاحظة أن 75% مـــن المـــشروعات الجديدة قد أدت إلى خلق فرص عمل جديدة (فى الفتـــرة مـــن 1985-1995)، وتأتى فى المرتبة الثانية المشروعات المـــشتركة حيـــث أدى 65% مـــن هـــذة المشروعات إلى زيادة فرص العمل، بينما لم تسهم الفروع الناتجة عـــن الـــدمج والاستحواذ الا بنسبة بسيطة، حيث أن 40% من هذه المشروعات هى التى أدت إلى زيادة فرص العمل، ولكن إذا ما تم إحتساب نسبة المشروعات التى أدت إلى تخفيض عدد الوظائف فسوف نلاحظ أن 20% من هذه المشروعات فقـــط هـــى التى أدت إلى زيادة فرص التشغيل.

المطلب الثانى

الشركات دولية النشاط وتوفير فرص عمل جديدة فى الدول النامية

حجم المشكلة وأسبابها:

تفيد تقديرات منظمة العمل الدولية أن القوة العاملة فى العالم قد قاربــت البليونين و700 مليون عامل، عام 1995، وأن 78% منهم يقيمون فى الــدول النامية، ويُتوقع لحصة الدول النامية من مجموع القوة العاملة العالمية أن تستمر فى الازدياد؛ لتصل بحلول عام 2010 إلى 81% من مجمــوع القــوة العاملــة العالمية، أى إلى بليونين و800 مليون عامل، وبذلك تواجه الدول النامية تحــدياً هائلاً عند توفير فرص العمل لمواطنيها، نظراً لانضمام نحو 47 مليون شخص على القوة العاملة كل سنة فى هذ الدول[1].

ولما كانت قوة العمل فى الدول النامية تنمو بحوالى 3% سنوياً [2]، فإنه يتعين على هذه الدول أن تحقق معدلاً للنمو الاقتصادى لا يقل عن 6% ســنوياً،

---

1)- راجع:الأمم المتحدة،المجلس الاقتصادى والإجتماعى،تقرير عــام 1997 عــن الحالــة الاجتماعية فى العالم. ص. 203.

2)- بينما كان السكان فى الدول المتقدمة ينمون بمعدلات تتناقص باضطراد، بدء من معــدل نمو متواضع هو 1.28 فى عام 1950 إلى آخر أكثرتواضعا، هو 0.86% فــى عــام 1975، ينخفض إلى 0.54% عام 1995، لكى يهبط، فيما هــو مقــدر، إلــى مجــرد 0.38% في عام 2015. فإن معدلات نمو السكان فى مجمل الدول النامية قد بدلا مــن أن تنخفض، من 2.04% فى عام 1950 إلى 2.38% عام 1975. ثم عندما اتجهت بعد ذلك إلى الانخفاض عن هذا المعدل العالى فقد كان ذلك بتباطؤ ملحوظ، يصل بها إلــى 2.01% فى عام 1995 ثم إلى 1.44% عام 2015 أى إلى معدل يكاد يصل إلى أربعة أضعاف معدل النمو السكانى فى الدول المتقدمة فى ذلك العام.وبالنسبة إلى قــسم مــن البلدان النامية يطلق عليها الدول الأقل نموا، تتكون فى الغالب من الــدول الافريقيــة=

حتى يمكنها أن تمتص الزيادة التى ستحدث فى قوة العمل. وإذا أرادت هذه الدول أن تمتص رصيد البطالة المتراكم، فإن عليها أن ترتفع بمعدل نموها الاقتصادى إلى مدى يتراوح ما بين 8% و 9% سنوياً لعقد من الزمن على الأقل. وهو ما يتطلب ألا يقل معدل الاستثمار الصافى عن مدى يتراوح ما بين 24% و 27% سنوياً من الدخل القومى[1]. وهو ما يصعب على الدول النامية أن تحققة فى ظل أوضاعها الاقتصادية الحالية، حيث تتبع هذه الدول سياسة انكماشية من أجل خفض عجز الموازنة، والتحكم فى الدين العام الداخلى من خلال خفض الإنفاق العام الجارى والاستثمارى، بالإضافة إلى مجموعة من السياسات الأخرى التى أسهمت فى تفاقم مشكلة البطالة فى هذه الدول، مثل:

1- خصخصة المشروعات العامة Privatization التى كانت تملكها الدولة ونقل الملكية للقطاع الخاص وما أدى إليه ذلك من تسريح أعداد هائلة من العمالة والموظفين.

2- تخفيض حجم التوظف الحكومى فى الوزارات والإدارات الحكومية.

=جنوب الصحراء الكبرى، فإن معدل النمو السكان فيها يصل إلى 2.39% عام 2015 أى بما يجاوز ستة أضعاف النمو السكانى فى الدول المتقدمة فى ذلك العام. وعند ترجمة هذه النسب إلى أرقام يلاحظ أنه بينما ينمو سكان الدول الأقل نموا بمقدار خمسة أضعاف فى 65 عاما، من 194 مليونا فى عام 1950 إلى 979 مليون فى عام 2015، وينمو سكان البلدان النامية بحوالى أربعة أضعاف فى الفترة ذاتها، من 1684 مليون فى عام 1950 إلى 6242 فى عام 2015، أىأن مجموع السكان فى الدول النامية والأقل نموا سيصل إلى 7321 مليون نسمة عام 2015. بينما سكان الدول المتقدمة سوف يتجاوزون بالكاد فى عام 2015 مرة ونصف مرة حجمهم فى عام 1950 – من 832 إلى 1366 مليون. راجع مقدمة الدكتور فوزى منصور لكتاب " السكان والتنمية فى مصر" د. وداد مرقس، أحمد السيد النجار، مكتبة الأسرة 2005، ص 9.

1)- راجع:د. رمزى زكى، " الاقتصاد السياسى للبطالة " مرجع سابق.ص 97.

3- إعادة هيكلة الوظائف بالوزارات والإدارات الحكومية على النحـــو الذى أدى إلى إلغاء كثير من الوظائف والمهن.

4- تخفيض معدلات نمو الإنفاق الحكـــومى علـــى التعلـــيم والـــصحة والمرافق العامة مما أدى إلى تخفيض العمالة الحكوميـــة الموظفـــة فـــى هـــذه المجالات.

على أن مشكلة البطالة فى الدول النامية تختلف عن نظيرتها فى الـــدول الصناعية المتقدمة من زاويتين رئيسيتين، الأولى أن البطالة فى حالـــة الـــدول النامية هى انعكاس لمشكلة أكبر، وهى مشكلة التخلف الاقتصادى، فى حـــين أن البطالة فى حالة الدول الصناعية، تعبر عن تناقضات التقدم الرأسمالى المعاصر، نمو بدون وظائف Growth Without Jobs، والزاوية الثانية، هى أنه بينمـــا يوجد فى الدول الصناعية نظام للحماية الاجتماعية للعاطلين، توفر فى كثير من الحالات حدوداً دنيا إنسانية لمعيشة العاطلين، يندر وجود مثل هذه الأنظمة فـــى الدول النامية، فالبطالة فى هذه الدول تعنى الحرمان والجوع والمعاناة.

لذلك تسعى حكومات الدول النامية إلى تبنى سياسات تهدف إلى الارتفاع بمعدلات النمو الاقتصادى، ذلك أن زيادة معدل النمـــو الاقتـــصادى عـــادة مـــا يصاحبه ارتفاع فى الطلب على قوة العمل، ولكن ذلك يتطلب زيادة فـــى معـــدل الادخار، وزيادة فى معدل الاستثمار ليؤدى إلى زيادة فى معدل التراكم، ومن ثم زيادة معدل النمو، ولكن نظراً لانخفاض الدخل القومى وبالتالى الادخار القومى، وقلة الموارد المالية، اتجهت الدول النامية إلـــى تـــشجيع الاســـتثمارات الأجنبية وتقديم العديد من الحوافز والضمانات للمستثمرين المحليين والأجانـــب، لكى يسهموا فى عملية النمو وتوفير فرص عمل لمواطنيها[1].

1- راجع: =

وبخصوص الوضع فـــى مــصر، فإنهـــا انتهجــت سياســـة تـــشجيعية للاستثمارات الأجنبية منذ فترة طويلة، حيث بدأت الحكومة المصرية فى إتخـــاذ مجموعة من قرارات الإصلاح الاقتصادى للعمل على تحسين منـــاخ الأعمـــال والاستثمار فى مصر، وانتهجت استراتيجية تهدف إلى تبسيط إجراءات الاستثمار وجعلها أكثر تيسيراً وفعالية، بالإضافة إلى إزالة العوائق البيروقراطية وتحريـــر مناخ الاعمال[1].

ومن أجل الوصول إلى ذلك، بدأت الحكومة فى إتخـــاذ مجموعـــة مـــن الإجراءات الإصلاحية الموجه إلى سياسة العمل من ناحية، والهيكل المؤســـسى من ناحية ثانية، وذلك لتمهيد السبيل لخلق مناخ استثمارى جيـــد، وبيئـــة عمـــل متطورة فى مصر.

وفى الفترة السابقة تم تقديم مجموعة من السياسات الاقتصادية والقانونية التى تهدف إلى تقديم حوفز وضمانات لمـــساندة وانعـــاش البيئـــة الاقتـــصادية والاستثمارية فى مصر.

=- James Heintz، "Globalization, Economic Policy and Employment: Poverty and Gender Implications", International Labour Office, Geneva, 2006،p. 56.

-Lall, Sanjaya - Employment and foreign Investment: Policy Options for Developing Countries", International Labour Review, Vol,134,Iss,4-5,1995.=

- "The Employment impact of Globalization in Developing Countries", Oxford University, Working Paper No. 93, 2002.

1 راجع:

-Mohamed Mansour Kadah،" Foreign Direct Investment and International Technology Transfer to Egypt", Economic Research forum, Working, paper 0317, 2004.

-Nada Massoud, "Assessment of FDI Incentives in Egypt", Economic Research forum, Working, paper 0336, 2005.

ففى عام 1991، وقعت الحكومة المصرية اتفاقيتين مع صندوق النقد الدولى والبنك الدولى أطلق عليهما " برنامج الإصلاح الاقتصادى والتكيف الهيكلى" Economic Reform and structure Adjustment Program "ERSAP"، كان الهدف منهما هو تبنى مصر لبرامج الإصلاح الاقتصادى، الأخذ بنظام إقتصاد السوق الحر، وخصخصة Privatization المشروعات العامة المملوكة للدولة[1] State- owned Enterprise.

وبالفعل بدأت الحكومة المصرية فى تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادى واتخذت العديد من القرارات وأصدرت المزيد من التشريعات التى تشجع القطاع الخاص وتوسع من دوره، وتقلل فى نفس الوقت من دور وحجم الدولة فى الحياة الاقتصادية.

ولقد كان الإصلاح النقدى والمالى من أهم أركان برنامج الإصلاح الاقتصادى فى مراحله الأولى، لذا إتخذت الحكومة قرارات مهمة فى مجال السياسات النقدية والمالية، استهدفت استعادة التوازن فى الموازنة العامة للدولة وميزان التعامل مع العالم الخارجى، ولقد جاء فى مقدمة هذه القرارت، تحرير أسعار الفائدة الدائنة والمدينة، وذلك بهدف الوصول إلى أسعار فائدة واقعية تتحدد من خلال قوى العرض والطلب، كذلك تم الاعتماد بشكل متزايد على أذون

---

1) – راجع:د. محمود محمد الدمرداش، "الخصخصة كوسيلة لعلاج الاختلالات الهيكلية لقطاع الأعمال العام "، رسالة للحصول على درجة الدكتوراه فى الحقوق، جامعة القاهرة فرع بنى سويف،بدوبن ناشر، 1999، ص125.

د. عبد الستار سلمى، "تقييم سياسات صندوق النقد الدولى للتثبيت الاقتصادى فى مصر"، المركز الاكاديمى للدراسات الاستراتيجية، 2001، ص 23.

د. كريمة كريم، "التكيف الهيكلى، السياسة التثبيتية، والفقراء فى مصر"، بحوث القاهرة فى العلوم الاجتماعية، مجلد 18 العدد 4 1996، يصدر عن قسم النشر بالجامعة الأمريكية بالقاهرة، ص 1.

الخزانة Treasury Bill لامتصاص فائض السيولة وتمويل العجز فى الموازنـــة العامة للدولة، بدلاً من الأدوات الأخرى ذات الطبيعة التضخمية؛ الإصدار النقدى الجديد.

وفى هذا المجال صدرت بعض التشريعات الاقتصادية المهمة التى مـــن شـــأنها ترسيخ قوى السوق وتنقية المناخ الاستثمارى من التشوهات التى يعانى منها [1].

---

1 - وكان أهم التشريعات التى صدرت فى هذا الشأن:

- قانون قطاع الأعمال العام 203 لسنة 1991 الذى استهدف تحرير إدارة وحدات القطاع العام وتطويرها بما يتفق مع الأسس السائدة فى قطاع الأعمال الخاص، فضلا عن نقل ملكية بعض وحداته إلى القطاع الخاص فى إطار برنامج الخصخصة.
- صدور قانون سوق المال رقم 95 لسنة 1992 لتنظيم عمل سوق المال المـــصرية، بحيـــث تزداد فاعليتها كأداة لتعبئة المدخرات الخاصة وتوجيهها نحو أوجه الاستثمار المنتج.
- صدور قانون التأجير التمويلى رقم 95 لسنة 1995 والمعدل بالقانون رقم 16 لسنة 2001، بهدف مساعدة القطاع الخاص على تحمل أعباء التنمية الاقتصادية ومتطلبات تمويلها بما يسهم بفاعلية فى تحديث وتطوير أدوات الإنتاج، ونقل التكنولوجية المتطورة، واجتذاب الفرص التصديرية والانطلاق إلى الأسواق العالمية.
- صدور قانون ضمانات وحوافز الاستثمار رقم 8 لسنة 1997 وتعدياته المتلاحقة لتقديم العديد من الحوافز والضمانات لتشجيع استثمارات القطاع الخاص المحلية والأجنبية وتـــوفير مناخ استثمارى مشجع.
- صدور قانون التجارة رقم 17 لسنة 1999 وتعديلاته المتلاحقة.
- صدور قانون البنوك الجديد رقم 88 لسنة 2003 وذلك بهدف توحيد قانون البنك المركـــزى والجهاز المصرفى والنقدى، وذلك لتمكين البنك المركزى من أداء وظائفة مـــن وضـــع وتنفيذ السياسات النقدية والائتمانية والمصرفية، من أجل تحقيق الاستقرار فى الأســـعار وسلامة النظام المصرفى فى إطار السياسة الاقتصادية العامة للدولة، باعتبار ذلك مـــن أهم محددات الاستثمار الأجنبى المباشر.
- صدور قانون الضريبة على الدخل رقم 91 لسنة 2005 وذلك من أجل تقديم المزيـــد مـــن الحوافز الضريبية، تخفض سعر الضريبة إلى النصف تقريبـــاً أى20 % مـــن صـــافى

ولكن بعد تهيئة المناخ الاستثمارى فى مصر، هل استطاعت مصر أن تجتذب من الاستثمارات الأجنبية المباشرة مايتناسب مع إمكاناتها الاقتصادية ومع مـــا قامت به فى هذا السبيل ؟ أيضا هل كان هناك أثر ملموس لهذه التدفقات علـــى التشغيل والعمالة فى مصر؟.

أولاً فيما يتعلق بحجم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى مصر يوضح الجـــدول التالى، حجم هذة التدفقات فى الفترة من عام 1985 إلى عام 2007.

-الدخل، عدالة توزيع العب الضريبى وتطوير الإدارة الضريبة، مع إرساء دعائم الثقة المتبادلة بينها وبين الممول.

– صدور قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية رقم 3 لسنة 2005 وذلـــك لمنـــع الممارسات التى يمكن أن تؤدى إلى منع المنافسة اوتقييدها أو الأضرار بها.

جدول رقم (3-3)

يوضح الاستثمارات الأجنبية فى مصر (1985-2007) القيمة بالمليون دولار

السنة	الاستثمارات الأجنبية المباشرة	تراكم الاستثمارات الأجنبية
1985	1178	5.700
1986	1217	6917
1987	948	7865
1988	1190	9005
1989	1250	10305
1990	734	11039
1991	253	11292
1992	459	11751
1993	493	12244
1994	1256	13500
1995	598	14098
1996	740	14838
1997	843	15681
1998	1076	16748
1999	1065	17813
2000	1235	19048
2001	510	19558
2002	647	20205
2003	237	20442
2004	2157	22559
2005	5376	27975
2006	6000	33975
2007	11100	45075

المصدر:

UNCTAD ،world Investment report 2006. p.299-302 & 1997,p.336-338. 2007,P.250.

ويمكن ملاحظة الأتى:

1- تدنى نصيب مصر من الاستثمارات الأجنبية المباشـرة، علـى نحـو لايتلائم مع قدرات الاقتصاد المصرى على الاستيعاب، وموقعها بالقرب من السوق العربية والإفريقية بالإضافة بالطبع إلى السوق المـصرى الكبير، بل أن هذه التدفقات شهدت تدهوراً كبيـراً فـى بدايـة الألفيـة الجديدة، بشكل جعلها تحتل المركز 91 بين الدول المتلقية للاستثمارات الأجنبية المباشرة عام 2003 بعد أن كانت فى المرتبة 48 فى الفترة من 1990 حتى 1995، ويمكن القول أن الزيادة التى حدثت بعد ذلك فـى هذه التدفقات ترجع بالأساس إلى عمليـات شـراء للاصـول العامـة المطروحة للبيع (بنك الاسكندرية 1,6 مليار دولار عام 2006، رخصة الشبكة الثالثة للتليفون المحمول حوالى 16 مليار جنيه مصرى فى نفس العام كذلك بيع شركة عمر أفندى بما يقدر ب700مليون جنيه مصرى).

2- عند عمل مقارنة بين إجمالى ماحصلت عليه مصر مـن الاسـتثمارات الأجنبية وما حصلت عليه بعض الدول النامية الأخرى، الصين مثلاً [1]، يلاحظ تدهور شديد فى نصيب مصر مقارنة ببعض الدول الأخرى. ففى عام 1985 كان إجمالى ماحصلت عليه مصر 5,7 مليار دولار مقارنة ب 10,5 مليار دولار للصين، أى أن إجمالى ماحصلت عليه مصر كان يمثل 54% تقريباً من إجمالى ما حصلت عليه الصين فى ذلك الوقـت، ومع استمرار الصين فى تحقيق معدلات نمو عاليـة للنـاتج المحلـى

---

1)- وإن أمكن القول أن هذه المقارنة غير عادلة، حيث أن المحددات الاقتـصادية الرئيـسية لجذب الاستثمار تفوق فى الصين نظيرتها فى مصر مثل، حجم السوق، معدل نمو الناتج المحلى الاخمالى، والأصول التكنولوجية والبنية التحتية من طرق ومـوانىء كهربـاء إتصالات، بالاضافة إلى فرص الوصول إلى الأسواق الأقليمية والعالمية، إلا أن المقارنة تركز على البداية في ما يتعلق بجذب الاستثمار الأجنبى المباشر.

الإجمالى بلغ نحو 10% سنوياً فى المتوسط لمـدة 15 عامـا، تـدفقت الاستثمارات الأجنبية اليها بشكل كبير ومتزايـد، حتـى بلـغ رصـيد الاستثمارات الأجنبية المتراكمة فيها عام 2006 مايقرب من 633 مليار دولار فى حين بلغ رصيد مصر حوالى 33.975 مليار دولار، أى مـا يوازى نحو 5% من نظيره الصينى [1].

3- آثار تدفقات هذه الاستثمارات إلى مصر، خاصةعلى الميزان التجارى لم تظهر بصورة إيجابية ملحوظة، بل وفى بعض الأحيان كانـت سـلبية، حيث قدمت هذه الاستثمارات لاستغلال السوق المحلية الكبيرة، وبالتالى أدت إلى زيادة الطلب على السلع الوسيطة والمواد الخام اللازمة للإنتاج دون أن يؤدى ذلك إلى زيادة مماثلة فى الـصادرات. ومـن الأمثلـة الواضحة على ذلك مصانع تجميع السيارات، ففى مصر تم الموافقة على تجميع مايصل إلى عشر مركات عالمية، بحيث أغرقت السوق المحليـة بهذه الماركات العالمية التى تستخدم مكونات أجنبية لا تقل عن 50%من القيمة دون حدوث زيادة تذكر فى صادرات مصر من السيارات [2].

4- وجود اختلال هيكلى فى هذه التدفقات، حيث يستحوذ قطاع البترول على 70% من الاستثمارات الأجنبية فى مصر، وهو ما يجعـل أثـر هـذه التدفقات محدود. إلا أن هذا الاختلال الهيكلى فى تـدفقات الاسـتثمار الأجنبى المباشر أخذت فى التحسن فى العام المالى 2006\ 2007 حيث استحوذ قطاع البترل، على نحو 3014.2 مليـون دولار مـن صـافى تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بما يمثل (27.8% من هذا الصافي)،

1- UNCTAD، world Investment report 2006, Op Cit, p.299-302 & 1997,p.336-338.

2- راجع: د. على سليمان،،" العلاقات الاقتصادية بين مصر والعالم الخارجى: الواقع وآفاق المستقبل حتى عام 2020 "، دار الشروق، 2003، ص58.

كما بلغ صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الاقتصادية غير البترولية نحو 8039 مليون دولار خلال العام المالي 2006/07. كما أستحوذ تأسيس الشركات الجديدة والتوسعات في الشركات القائمة بالفعل خلال العام المالي 2006/07 على نحو 5200 مليون دولار من صافى تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر بما يمثل (46.7% من هذا الصافي)، وبلغت حصيلة طرح الشركات والأصول لإنتاجية (في القطاعين الخاص والعام) لغير المقيمين نحو 2800 مليون دولار (25.1% من صافي التدفقات). ومع هذا التحسن إلا أنه يلاحظ أن نسبة 46.7% الخاصة بتأسيس المشروعات الجديدة مازالت متواضعة بالمقارنة بالتوزيع الهيكلى للاستثمارات الأجنبية فى الدول النامية التى تشهد معدلات نمو سريعة حيث يستحوذ قطاعى الخدمات والصناعات التحويلية على النصيب الأكبر من هذه التدفقات، ويوضح الجدول رقم (3-4) تطور نصيب قطاع البترول من الاستثمارات الأجنبية فى الفترة من من 1999 إلى 2004.

جدول رقم (3-4)

تطور نصيب قطاع البترول من الاستثمارات الأجنبية فى الفترة من من 1999 إلى 2004

السنة	نصيب قطاع البترول من إجمالى التدفقات (%)
2000/1999	%56,5
2001/2000	%56,7
2002/2001	%70,5
2003/2002	%76,6
2004/2003	%71,9
2005/ 2004	%72,3
2006/2005	%30
2007/2006	%27,8

المصدر: الهيئة العامة للاستثمار، التقرير السنوى 2004 / 2005، و2007/2006

5- فيما يتعلق بطريقة الدخول أو الاستثمار Entry Mode، لما لهـا مـن أهمية فى تحديد آثار التدفقات، من الملاحظ تواضع نسبة إسهام الأجانب (عرب وأجانب) فى إقامة المشروعات الجديدة فى مصر، حيث بلغـت نسبة إسهامهم فى إقامة المشروعات الجديدة 15% عام 2004، مقابـل 85% للمصريين، بل أن هذه النسبة تشهد انخفاض عام بعد آخر حيـث كانت هذه النسبة مثلاً 20% عام 2002، ويوضح الجدول التالى مصادر تدفق الاستثمارات للشركات التى تم تأسيسها عام 2004 طبقاً للقـوانين المختلفة.

جدول رقم (3-5)

مصادر تدفق الاستثمارات للشركات التى تم تأسيسها عام 2004 طبقاً للقوانين المختلفة، القيمة بالمليون جنيه.

البيـــان	مساهمة المصريين		مساهمة العرب		مساهمة الاجانب		الاجمالى
	قيمة المساهمة	%	قيمة المساهمة	%	قيمة المساهمة	%	
شركات الاستثمار الداخلى التابعة للقانون 8لسنة 1997	7162.6	%81	919.4	%10	785.6	%9	8867.6
شركات المناطق الحرة	3600	%92	199	%5	107	%3	3906
شركات الأموال التابعة للقانون 159لسنة1981	1327	%91	70	%5	67	%4	1464
الإجمالى	12089,6		1188,4		959,6		14237.6

المصدر: الهيئة العامة للاستثمار، التقرير السنوى 2004 / 2005

6- فيما يتعلق بالاستحواذ على الشركات المصرية، فقد شهد السوق المصرى إقبال كبير من قبل الشركات دولية النشاط خاصة العاملة فى مجال الأسمنت[1]. حيث أصبح ما يقرب من 80% من هذا القطاع تحت

---

1 - ويمكن تفسير إقبال الشركات دولية النشاط على قطاع الأسمنت فى مصرإلى عدة أسباب أهمها: أ- صناعة الأسمنت من الصناعة الملوثة للبيئة " الصناعات القذرة "، لذلك إتجهت الشركات دولية النشاط، تحت ضغط شعوب وحكومات الدول المتقدمة وقوانين البيئة فى هذه الدول، إلى نقل أنشتطها إلى الدول النامية، ومنها مصر، حيث الوعى البيئى للشعوب والحكومات مازال أقل منه فى الدول المتقدمة، كما أن قوانين البيئة فى هذه الدول، إن وجدت، والعقوبات التى تنص عليها غير رادعة لهذه الشركات.

سيطرة الشركات الأجنبية، كذلك قطاع الدواء، حيث تسيطر الشركات الأجنبية على ما يزيد على 59%من سوق هذه السلعة الحيوية في مصر. وبدأ الأمر ذاته في قطاع البنوك، حيث تم الاستحواذ على واحد من البنوك الأربعة الكبيرة المملوكة للدولة، وهو بنك الاسكندرية، ومن الملاحظ من العديد من الدراسات المشار إليها سابقا [1]، أن هذه الطريقة للاستثمار لا تسهم بشكل إيجابي في عملية خلق فرص عمل في الدول المضيفة، حيث يصاحب عملية البيع، الخصخصة، في الغالب الاستغناء عن عدد كبير من العاملين السابقين في الشركة المستحوذ عليها، فقد كان عدد العاملين في القطاع العام المصري مليون وأربعمائة وستة وعشرون الف عامل عام 1991 بما يمثل 9% من قوة العمل في آنذاك[2]، وبعد تبني الدولة سياسة الخصخصة وبيع الوحدات المملوكة لها، أصبح العدد مليون وتسعون ألف تقريباً عام 1999، وهو ما يعني أن هناك مايقرب من ثلاث مائة وثلاثون ألف عامل قد فقدو وظائفهم بشكل مباشر، ومن المؤكد أن هناك عدد كبير آخر سوف يتأثر بذلك نتيجة لانخفاض أجور هؤلاء وانضمامهم إلى جمهور العاطلين. ويوضح الجدول التالي هيكل سوق العمل لعامي 1991 و1999.

ب- الإستفادة من أسعار الطاقة المنخفضة، المدعومة، في مصر، حيث تعتبر صناعة الأسمنت من الصناعات كثيفة ال استخدام للطاقة، ولذلك حين تصدر هذه الشركات الأسمنت إلى دولها المتقدمة، فإنها في حقيقة الأمر تصدر جزء من الدعم الذي تقدمه مصر إلى أسعار الطاقة إلى شعوب هذه الدول.

ج- الاستفادة من إنخفاض أجور العمالة والمواد الخام في مصر.

1)- راجع:

- Williams،D.A. "Enter Mode Decision of Multinational Enterprise and Their Impact upon Host Economies: a Framework Analysis"، British Review of Economic Issue 1995, Vol.17, pp. 27-52.

2- راجع: د. علا الخواجة، العمال والتحولات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، مركز بحوث ودراسات الدول النامية، القاهرة 2004، ص 47.

جدول رقم (3-6)

هيكل سوق العمل فى مصر لعامى 1991 و1999، القيمة بالالف

بيان	1991		1999		معدل النمو
	العدد	النسبة	العدد	النسبة	
العاطلون	1397	%9	1480	%8	%1
العاملون بالحكومة	3313	%21	4459	%24	%4
العاملون بالقطاع العام	1426	%9	1092	%6	%-3
العاملون بالقطاع الخاص(داخل المنشآت)	7160	%45	4053	%22	%-7
العاملون بالقطاع الخاص(خارج المنشآت)	2414	%15	6964	%38	145
العاملون بالقطاع الاستثمارى	80	0	126	0	%6
العاملون بقطاع التعاونيات والاجنبى	93	0	57	0	%-6
غير مبين	3	0	0	0	%0
إجمالى المشتغلين	14489	%91	16750	%92	%2
إجمالى	15886	%100	18230	%100	%2

المصدر: الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء، بحثى العمالة بالعينة، 1991، 1999

7- إن انخفاض عدد العاملين فى القطاع العام، وهوالقطاع الذى شهد عملية تحول الملكية من العام إلى الخاص Privatization، سواء من قبل القطاع الخاص المحلى أم الأجنبى، يدعم الدراسات التى انتهت إلى وجود أثر سلبى لعمليات الاستحواذ على خلق فرص عمل جديدة. يلاحظ أيضا، ارتفاع معدلات البطالة الفعلية، خاصة بين الشباب المتعلمين، الفئة العمرية من 15 إلى 40 عام، حيث تشكل هذه النسبة 99% من إجمالى المتعطلين عن العمل عام 2004، طبقا لبيانات الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء عام 2004، وتشير التقديرات الرسمية لحجم

البطالة إلى أنها تمثل 9.4% عام 2003 ارتفعت إلـــى 10.5% عـــام 2004، ويمكن القول أن هذه البيانات قد لا تعكس حقيقة الوقع، ويرجع ذلك لسببين:

أ- تعريف العاطل عن العمل، حيث تعرف الحكومة العاطل بأنـــه: مـــن لا يوجد له مصدر للرزق، بما يعني استبعاد من لهم مورد رزق نـــاجم عـــن ميراث أو نتاج عمل سابق بالداخل أوالخارج حتى لو كانوا مؤهلين وقادرين على العمل وراغبين فيه ولا يجدون عملا عند مستويات الأجـــور الـــسائدة! وهذا مخالف للتعريف المعمول به والذي يحدد العاطل بأنه: القادر والمؤهل للعمل والذي يطلب العمل عند مستويات الأجور الـــسائدة ولا يجـــد عمـــلا، ويخرج التعريف الحكومي أعدادا كبيرة من العاطلين فعليـــا مـــن تـــصنيف العاطلين.

ب- تقدير حجم قوة العمل، حيث تشير البيانات الرسمية إلى، أن قوة العمل المصرية لا تزيد عن 20.7 مليون نسمة في منتصف عام 2004، في حين تشير بيانات البنك الدولي في تقريره عن مؤشـــرات التنميـــة فـــي العـــالم (2005)، إلى أن تعدادها بلغ 26.7 مليون نسمة في عام 2003، بما يزيد بمقدار 6 ملايين نسمة عن تعدادها الرسمي في مصر، وهذه الزيادة يمكن أن تضاف بالكامل إلى الرقم الرسمي للعاطلين البالغ 2 مليون عاطل لتصل بعدد العاطلين في مصر إلى 8 ملايين عاطل وبمعدل البطالة إلى نحو 30%مـــن قوة العمل المصرية.

وإجمالاً لما تقدم، يمكن القول أنه لايوجد أثـــر إيجـــابى للاســـتثمارات الأجنبية فى مصر على العمالة، من حيث خلق فرص عمل جديدة. أن لم يكن هناك أثر سلبى، فيما يتعلق بفقد الوظائف الناتج عـــن خصخـــصة الشركات التى كانت مملوكة للدولة. ويرجع ذلك إلى:

أولاً: طريقة الاستثمار أو طريقة الدخول. حيث نلاحظ أن الاستحواذ على الشركات المصرية، كتلك العاملة فى مجال الأسمنت أو الأدوية، كانت هى الطريقة المفضلة للشركات الدولية التى إستثمرت فى مصر.

ثانياً: تدنى نسبة إسهام الاستثمارات الأجنبية فى إقامة المشروعات الجديدة حيث لم تتجاوز هذه النسبة 15% عام 2004 بعد أن كانت 20% عام 2002 من إجمالى عدد المشروعات الجديد التى يتم إنشائها، مقابل 85% للمصريين فى عام 2004. وهو ما يتطلب التأنى فى تنفيذ برامج الخصخصة، وإعادة تقييم النتائج المترتبة على ما تم خصخصة من الشركات العامة.، سواء من حيث العمالة، أو من حيث آداء الشركات بعد الخصخصة.

المبحث الثانى

دور الشركات دولية النشاط فى رفع كفاءة العمالة فى الدول المضيفة

هل تسهم الشركات دولية النشاط فـــى رفـــع كفـــاءة وزيـــادة إنتاجيـــة Productivity العمالة فى الدول المضيفة ؟ وهل فعلاً أصبحت الشركات دولية النشاط أو متعددة الجنسية Multinational Corporation، شـــركات عالميـــة Universal أى شركات بلا وطن Placeless كما يرى البعض[1] ؟، وإن كان الأمر كذلك فهل تنقل هذه الشركات عملياتها الأساسية ومراكز أبحاثهـــا خـــارج حدود دولها الأم ؟ أم أنها تكتفى بمجرد نقل العمليات البـــسيطة Screwdriver إلى فروعها بالخارج ؟.

هذه الاسئلة وغيرها يحاول البحث أن يجيب عليها من خلال هذا المبحث.

أولاً: فيما يتعلق بدور الشركات دولية النشاط فى رفع كفاءة العمالة فى الدول المضيفة.

يرى جانب من الكتاب الاقتصاديين، أن الشركات دولية النشاط يمكن أن تقوم بدور مهم فى تنمية الموارد البشرية فى الدول المضيفة، وذلك إما من خلال الطلب على العمالة المدربة ذات الكفاءة العالية More Skilled Workers من السوق المحلية، أو من خلال توفير هؤلاء العمال ذوى الكفاءة العاليـــة للـــسوق

1- راجع:

- Dicken, Peter. "*Global shift: reshaping the global economic map in the 21st century*", Sage Publications. 2003. p. 248.

Elizabeth Asiedu, "The Determination of Employment of Affiliates of us Multinational Enterprises in Africa". Development Policy Review, 22(4), pp 371-379. 2004.

Andrea Fosfuri, "Foreign Direct Investment and Spillovers Through Workers'Mobillity", Journal of International Economics, Vol 53, Issue 1,pp.40-50. 2001.

المحلية[1].وعلى ذلك فإن تأثيرالشركات دولية النشاط يمكن أن يتم أ - من خلال جانب الطلب على العمالة الماهرة أو ب - من خلال جانب العرض.

1-الشركات دولية النشاط والطلب على العمالة الماهرة فى الدول المضيفة Multinationals and the Demand for Skilled Labor.

هناك العديد من القنوات التى من خلالها تستطيع الشركات دولية النشاط أن تؤثر على كفاءة العمالة فى الدول المضيفة، لكن قبل الحديث عن طرق التأثير ونقل التكنولوجيا يتعين التركيز على طبيعة الشركة وما تمتلكه من أصول معرفية وبراءات اختراع، وأساليب حديثة للإنتاج، وحجم الإنفاق على أنشطة البحوث والتطوير، فقبل الحديث عن النقل لابد من التأكد من امتلاك هذه المعرفة قبل نقلها[2].وبالتالى إذا كانت الشركة الدولية لا تمتلك تكنولوجيا متطورة، فلا يمكن الحديث عن تأثيرها على رفع كفاءة العمالة فى الدول المضيفة، رغم كبر حجم الشركة وتعدد فروعها، كشركات البيع بالتجزئه Retail.

وتعدد الطرق التى يمكن من خلالها زيادة الطلب على العمالة الماهرة فى الدول المضيفة، ولعل من أهمها: نقل التكنولوجيا، والاحتكاك بين الشركات المحلية وفروع الشركات دولية النشاط.

1)- راجع:
- Matthew J. Slaughter. "Does Inward Foreign Direct Investment Contribute to Skill Upgrading in Developing Countries? Dartmouth College. UK. 2002. p.45.

2)- فهناك شركات دولية تستثمر فى العديد من دول العالم إلا أن طبيعة نشاطها لا يستلزم إمتلاكها مراكز أبحاث متطورة، أو براءات أختراع، مثل شركات التوزيع Retail أو شركات الوجبات السريعة أو المشروبات.

أ- نقل التكنولوجيا: والمقصود هنا نقل التكنولوجيا من الشركة الأم إلى الفروع التابعة لها والمنتشرة فى الدول المختلفة، وبالتالى حاجة هذه الفروع إلى عمالة ماهرة تستطيع أن تتعامل مع هذه التكنولوجيا المتطورة، بل والإسهام فى تطويرها والإضافة اليها، إذا كان هناك مراكز أبحاث لدى هذه الفروع [1].

ولكن السؤال الذى يطرح نفسه الآن، هل استخدام التكنولوجيا من قبل الفروع التابعة للشركة الأم يقتضى بالضرورة نقلها إلى هذه الفروع ؟. وهل يتضمن ذلك إسهام هذه الفروع فى إنتاج التكنولوجيا الحديثة ؟.

فنجد أن معظم أنشطة البحوث والتطوير تتم فى الدول المتقدمة، وهى الدول التى تمتلك معظمالشركات دولية النشاط، فهناك العديد من الدراسات التى أوضحت أن أكثرمن 90% من أنشطة البحوث والتطوير فى العالم يتم إنجازها فى خمس دول فقط، هى الولايات المتحدة الأمريكية، المملكة المتحدة، فرنسا، ألمانيا، واليابان، ويلاحظ أن هذه الدول تمتلك ما يقرب من 75 % منالشركات دولية النشاط، كما أنها أكبر مصدر للاستثمارات الأجنبية المباشرة [2].

وفى دراسة أخرى على 600 شركة دولية النشاط، تبين الأتى:

- أن43 شركة فقط من العينة، حوالى 7,5%، قامت بأكثرمن 50% من أنشطة البحث والتطوير خارج دولها الأم (مع ملاحظة أن هذه البحوث تم معظمها فى دول متقدمة أخرى).

---

1)- راجع:

-Magnus Blomström &Ari Kokko, "The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence", World Bank Policy Research Working Paper No. 1745,1997,p.35.

2)- راجع:

- Keller. Wolfgang. "The Geography and Channel of Diffusion at the World's Technology Frontier". National Bureau of Economic Research. Working Paper. 2001. No815.

- أكثرمن 40% من العينة أجرت أقل من 1% من أنشطتها التكنولوجية فى الخارج.
- أكثرمن 70% من العينة أجـرت أقـل مـن 10% مـن أنـشطتها التكنولوجية فى الخارج.
- قليل جداً من العمليات التى تمت بالخارج، تمـت خـارج الولايـات المتحدة، المملكة المتحدة، فرنسا، ألمانيا، اليابان، وايطاليا[1].

وعلى ذلك يمكن القول أن هذه الشركات لا تنقل مراكـز أبحاثهـا إلـى الخارج وتكتفى بالعمليات البسيطة التى لاتحتوى على تكنولوجيا عالية، وبالتالى فإن أثر هذه الشركات على رفع كفاءة العمالة المحلية فى الدول المضيفة غالباً ما يكون غير ملحوظ.

ب- الاحتكاك بين الشركات المحلية وفروع الشركات دولية النشاط.

يرى البعض أن نقل التكنولوجيا، ورفع كفاءة العمالة، يتم مـن خـلال التعامل والاحتكاك بين الشركات الأجنبية والمحلية، من خلال وسائط متعـددة، منها عقود التراخيص و استغلال براءات الاختراع، حيـث يـسمح للـشركات المحلية باستغلال تكنولوجيا مملوكة للشركة الأجنبية فى مقابل جُعـلLoyalty تدفعة الشركة المحلية [2].

1)- راجع:
- Dicken. Peter.. "Global shift: reshaping the global economic map in the 21st century" op. cit, p.248.

2)- راجع:
- Caves. Richard E. " Multinational Enterprise And Economic Analysis" Cambridge University Press، 1996. p. 106

وقد يحدث الانتقال Spillover بشكل غير رسمى (بدون عقود) نتيجة الاحتكاك بين الشركات المحلية والدولية، إمّا باعتبارها مورد لهذه الشركات أو منافس لها فى السوق المحلية، ومن خلال التعامل والاحتكاك بينهما تستطيع الشركات المحلية أن تستفيد من أساليب ونظم الإدارة التى تتبعها الشركات دولية النشاط، أساليب الدعاية والإعلان والتسويق وغيرها[1].

أيضا قد يحدث التأثير من خلال انتقال العمالة من الشركات الأجنبية، إلى الشركات المحلية، بعد أن يكونوا قد اكتسبوا الخبرة من خلال العمل بالشركات الأجنبية[2].

إلاَّ أنَّه يمكن القول أن هذه الوسيلة الأخيرة قد يكون من الصعب حدوثها وذلك لعدة أسباب من أهمها:

- الثابت عملا أن الهجرة تكون من الشركات المحلية إلى الشركات الأجنبية، وليس العكس، وبصفة عامة من الدول النامية إلى الشركات دولية النشاط المتقدمة حيث الأجور المرتفعة وعوامل الجذب الأخرى التى توفرها هذه الشركات، وهو ما حدا بالبعض إلى القول بحدوث

1- راجع:

-Beata K. Smarzynska، "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms?In Search of Spillovers through Backward Linkages". World Bank Policy Research Working Paper 2923, October 2002.

-Holger Gorg and Eric strobl, "Multinational Companies, Technology Spillovers and Plant Survival"،Scand. J. of Economics, 105 No.4,pp.581-595, 2003.

2 - راجع:

- Slaughter, Matthew J. "Production Transfer within Enterprises and American Wages", Journal of International Economics, 2000, Vol, 50, pp.449-272.

استنزاف للعقولBrain Drain من الدول النامية مـــن قبـــل الـــدول والشركات المتقدمة[1].

- على فرض أن هذه الهجرة العكسية من الممكن حدوثها، فـــإن ذلـــك يستلزم أن تكون الشركات المحلية على نفس الدرجـــة مـــن التقـــدم التكنولوجى للشركات الدولية التى كان يعمل بها هـــؤلاء العائـــدون، حتى يمكنها الاستفادة من خبراتهم.
- أيضا هناك عقبة الأجور العالية التى يتقاضها العاملون ذوو الخبـــرة العالية فى الشركات دولية النشاط، التى تقف فى سبيل انتقال هـــؤلاء العمال إلى الشركات المحلية التى لا تستطيع أن تـــوفر لهـــم هـــذه الأجور.
- الشركات الأجنبية لديها من الوسائل ما يحول دون انتقال أســـرارها التكنولوجية الهامة إلى منافسيها سواء شـــركات محليـــة أم أجنبيـــة، وبالتالى فهى قد تمنع هذا الانتقال بكل الوسائل الممكنة.

---

1 – تعرض البند (د) من الفقرة الثانية من المادة الأولى من الاتفاقيـــة العامـــة للتجـــارة فـــى الخدمات TRIPS للطريقة الرابعة من طرق تقديم الخدمات وهـــو إنتقـــال الأشـــخاص الطبيعيين – أيإنتقال عنصر العمل كأحد عوامل الإنتاج- متجسداً فى شخص العامـــل. كما تناول الملحق الثانى من الملاحق الثمانية والتى تعتبر جزء من الاتفاقية، الأســـلوب الرابع من أساليب تقديم الخدمة نظراً لأهميته للدول النامية التى تملك وفرة فى عنـــصر العمل، كما تعلق القرار الوزارى الرابع، أحد القرارات المتعلقة بالاتفاقية بالمفاوضـــات على هذا الأسلوب من أساليب تقديم الخدمات. ولكنه جاء مخيب لأمال الدول النامية من حيث انخفاض مستوى التعهدات المقدمة من الدول المتقدمة حيث انحصرت التعهـــدات على انتقال المدربين التنفيذيين وكذلك الالفنيين مقدمى الخدمات فـــى إطـــار الأســـلوب الثالث من أساليب تقديم الخدمات.

إلا أن ذلك لا يمنع من وجود بعض الدراسات التى تأكد علـــى زيـــادة الطلب على العمالة الماهرة، من خلال الفروع الشركات الأجنبية، حيث أوضحت الدراسة التى أجريت على فروع الشركات الصناعية الأمريكية، أن عدد العاملين غير الفنيين، كان 2,34 مليون عامل عام 1977، بينما كان عدد العاملين الفنيين 1,4 مليون عامل، وفى عام 1997 انخفض عدد العاملين الغير فنيين إلى 2,09 مليون عامل، بينما ارتفع عدد العاملين الفنيين إلى 1,42مليون عامل، أى أنه قد حصل زيادة فى نسبة العمال المهرة إلى غير المهرة من 37,2% إلـــى 40,5% خلال هذه الفترة[1].

ويوضح الجدول التالى تطور نسبة العاملين الفنيـــين Skilled Worker إلى العاملين غير الفنيين، فى فروع الشركات الصناعية الأمريكية فى العديد من الدول.

1- راجع:

- Slaughter, Matthew J. "Does Foreign Direct Investment Contribute to Skill Upgrading in Developing Countries?", 2002 op,cit. p.31.

جدول رقم (3-7)

تطور نسبة العاملين الفنيين Skilled Worker إلى العاملين غير الفنيين، فى فروع الشركات الصناعية الأمريكية فى العديد من الدول، العدد بالآلاف.

الدولة	1977 عمالة عادية	1977 عمالة فنية	1977 نسبة العمالة الفنية	1994 عمالة عادية	1994 عمالة فنية	1994 نسبة العمالة الفنية
فى العالم	2370	1400	0.37	2093.4	1422.6	0.41
البرازيل	179.5	116.7	0.39	133.9	91.4	0.41
الهند	19.3	14.9	0.44	8.2	7.6	0.48
ماليزيا	19.0	6.7	0.26	67.3	42.9	0.39
المكسيك	103.1	68.1	0.40	284.2	131.0	0.32
الفلبين	44.7	16.4	0.27	29.1	23.1	0.44
سنغافورة	27.4	5.1	0.15	44.5	24.6	0.36
تايوان	45.3	13.0	0.22	23.3	15.7	0.41

المصدر:

Matthew J. Slaughter. "*Does Inward Foreign Direct Investment Contribute to Skill Upgrading in Developing Countries*? Dartmouth College, UK, 2002, p.32.

ومن خلال بيانات هذا الجدول يمكن أن نستنتج ما يلى:

1- أن الزيادة التى حدثت فى نسبة العمال المهرة إلى الغير مهرة لا تعود فقــط إلى زيادة الطلب على هذه العمالة بقدر ما تعود إلى انخفاض الطلب على العمالة الغير فنية، بل هناك العديد ممن فقدوا وظائفهم، فقد انخفض العــدد مــن 2,37 مليون عامل عام 1977الى 2,09 مليون عامل عام 1994.

2- وبفرض صحة أن هناك زيادة فى الطلب على العمالة الماهرة، وإن كانــت طفيفة، فإن ذلك لا يعنى بالضرورة نقل هــذه الكفـــاءات أو التكنولوجيـــا إلـــى الشركات المحلية وبالتالى زيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية لهذه الشركات ومن ثم زيادة طلبها هى الأخرى على العمالة بشل عام والعمالة الماهرة بشكل خـــاص. وهو الأمر الذى أكدته بعض الدراسات التى أجريت على عدد من الدول النامية منها على سبيل المثال المغرب، حيث وجدت الدراسة أن زيـــادة الاســـتثمارات الأجنبية كانت مصحوبة بانخفاض لا بارتفاع إنتاجية الشركات المغربية[1]. ونفس الأمر أكدته دراسة أخرى على فنزويلا، حيث أوضحت الدراسة الأثـــر الـــسلبى للاستثمارات الأجنبية على الشركات المحلية[2].

أما فيما يتعلق بالدول المتقدمة، فإن النتائج كانت متباينة فبعض الدراسات أكدت وجود أثر إيجابى للاستثمارات الأجنبية فى تحفيز الشركات المحليـــة [3]، فى حين أكدت بعض الدراسات الأخرى على الأثر السلبى لهذه الاستثمارات [4].

1- راجع:

- Haddad. M.and Ann. E.Harrison, "Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment?", *Journal of Development Economics*، 1993 Vol. 42. pp.55-74.

-John Donaldson، "multinational Enterprises, Employment Relations and ethics". Employee Relations. Vol. 23 No.6,2001.

2- راجع:

- Aitken، Brianj. and Ann. E.Harrison، " does Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment ? Evidence from Venezuela", *American Economic Review*، 1999, June, pp. 608-646.

-3- راجع:

- Chung.Wilbur. "Direct Foreign Investment and Host Country Productivity: The American Automotive Component Industry in the 1980s". *American Economic Review*, 1998, June, pp.46-73.

4- راجع:-

ثانيا:الشركات الدولية وتوفير العمالة المهرة MNCs and Supplying of Skilled Labor

يتحدث البعض عن دورالشركات دولية النشاط فى تنمية الموارد البشرية فى الدول المضيفة، عن طريق رفع كفاءة العمالة فى هذه الـدول مـن خـلال دورات التدريب التى قد توفرها هذه الـشركات [1]، أو عـن طريـق دعمهـا لمؤسسات التعليم فى هذه الدول، كما أن زيادة أنشطة هذه الشركات فى الـدول المضيفة، يعنى مزيد من الضرائب التى سوف تدفعها هذه الشركات لحكومـات هذه الدول، وبالتالى تمكينها من الانفاق على مرفق التعليم بها، أيضا فإن زيـادة الأنشطة يعنى زيادة الإنتاج وزيادة الناتج المحلى وزيادة الطلب علـى العمالـة، ومن ثم زيادة الدخل وهو ما سوف ينعكس على المستوى التعليمى فى هذه الدول خاصة النامية.

إلا أنه يمكن القول أن دورات التدريب هذه تقتصر على النواحى الفنيـة المتعلقة بنشاط الشركة فقط Firm Specific Skills، أى مجال عمل الـشركة، وبالتالى فإن أثر هذه الدورات سيكون محـدود للغايـة، أيـضا فـإن المعرفـة التكنولوجية أصبحت أهم المزايا التنافسية التى تملكها الشركات الأن، لذلك ليس من السهل على الشركات أن تعمل على نشر هذه المعرفة للكافة، مما يضعف من قدراتها التنافسية، لذلك يلاحظ الآن إحجام عدد كبير من الشركات علـى مـنح

=- Williams, D.A. "Enter Mode Decision of Multinational Enterprise and Their Impact upon Host Economies: a Framework Analysis" op, cit, pp.27-52.

1- راجع:
-Lynch.Liza. " Private Sector Training and the Earnings of Young Workers", *American Economic Review*, 1992, No, 82,pp.299-327.

عقود تراخيص لما تملكه من معرفة تكنولوجية، مفضلة أشكال الاستثمار الأخرى على هذه الطريقة لما قد تتضمنه من نقل أو تقليد مخترعاتها [1].

وبصفة عامة يمكن القول أن أثر الشركات دولية النشاط على عملية توفير العمالة الماهرة فى الدول المضيفة غير واضح وغير ملموس بشكل كبير.

1- راجع:

- Khawar. Mariam. "Productivity and foreign direct investment – evidence from Mexico"
Journal of Economic Studies. Vol. 30 No. 1. 2003. pp. 66-76.

الفصل الثانى

الشركات دولية النشاط والتصدير فى الدول النامية

ينظر دائماً إلى التصدير على أنه قاطرة النموالاقتصادى The Engine of Economic Growth، لذا فإن الدور الذى يمكن أن تقوم بـــه الـــشركات دولية النشاط وفروعها المنتشرة فى معظم دول العالم، باعتبارها تهـيمن علـــى أكثرمن ثلث التجارة العالمية، فى زيادة صادرات الدول المضيفة، حظى باهتمام وجدل كبيرين من قبل الكتاب الاقتصاديين، والمعنين فى الدول المضيفة، خاصة بعد قصص النجاح التى حدثت فى دول جنوب شرق آسيا.

فينما يرى البعض[1] أن الشركات دولية النشاط يمكن أن تحفز الشركات المحلية على التصدير، حيث تسهم فى نقل التكنولوجيا، وإيجاد منتجات جديـــدة للتصدير، كما أنها تفتح الأسواق الأجنبية أمام الشركات الوطنية، من خلال شبكة الأسواق الدولية التى تمتلكها هذه الشركات، كما تسهم فى رفع كفاءة العمالة فى هذه الدول مما ينعكس فى النهاية على جودة المنتج وبالتالى القـــدرة التنافـــسية والتصديرية لهذه الشركات المحلية.

يرى فريق آخر[2]، أن الشركات دولية النشاط والتدفقات الأجنبية يمكـــن أن يكون لها أثر سلبى على الاقتصاد المضيف لهذه الاستثمارات، حيث يمكن أن

---

1)- راجع:

- Andreas Johnson, "FDI and Exports: the Case of the High Performing East Asian Economies". Jönköping International Business School, Sweden. 2006. PP.1-44.
- James R. Markusen, and Anthony J. Venables, "Multinational firms and the new trade theory", *Journal of International Economics*, Vol,46, Issue 2. 1998. PP. 183-203.

2) – د. على سليمان،،" العلاقات الاقتصادية بين مصر والعالم الخـــارجى: الواقـــع وأفـــاق المستقبل حتى عام 2020 "، مرجع سابق ص 50. راجع أيضاً:

تؤدى هذه الشركات إلى زيادة الواردات بدلاً من زيادة الصادرات، خاصـــة إذا كان هدف هذه الشركات هو خدمة السوق المحلية للدول المضيفة، كما هو الحال فى صناعة السيارات فى مصر، حيث نتج عن منح الترخيص للشركات الأجنبية – أكثرمن عشرة ماركات عالمية – لتجميع السيارات فى مصر زيادة الواردات، حيث تم إغراق السوق المحلية بهذه الماركات العالمية التى تـستخدم مكونـات أجنبية لا تقل عن 50%من القيمة، دون حدوث زيادة تذكر فى صادرات مـصر من السيارات، أيضا عادة ما تكون التكنولوجيا المستخدمة فى هـذه الـشركات غيرملائمة مع مراحل النمو التى تمر بها الدول النامية المضيفة لهذة الشركات، كما أن البعض يرى أنه فى أحيان كثيرة يكون هدف الشركات دولية النشاط من الاستثمار فى الدول النامية هو الاستفادة من العمالة الرخيصة ومن ثم فإن الإنتاج الموجه ناحية التصدير لايكون من أولويات الشركات دوليـة النـشاط إلا فـى ظروف معينة.

على أية حال، وبغض النظر عن الجدل النظرى حول أثر الاســتثمارات الأجنبية على التصدير فى الدول المضيفة، تبنت الدول الناميـة ومنـذ مطلـع التسعينيات من القرن الماضى، سياسة التحرر الاقتصادى، بهدف تشجيع وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص فى العملية الاقتصادية، سواء القطاع الخاص المحلى أم الأجنبى، مع تبنى سياسة تهدف إلى تهيئة المناخ الاستثمار لجذب المزيـد مـن الاستثمارات الأجنبية، أملا فى زيادة قدرتها التنافسية والتصديرية.

ولقد أجريت العديد من الدراسات التطبيقية على العديد من الدول النامية لمعرفة أثر تدفقات الاستثمار الأجنبية على الصادرات فى هذه الدول، وسيـشير

-Sharma. K. "Export Growth in India Has FDI Played a Role?" Yale University،New Delhi,2000.

البحث إلى بعض هذه الدراسات، ثم يوضح الأثر على الـصادرات المـصرية.
وذلك على النحو التالى:

المبحث الأول: أثر التدفقات الأجنبية على الصادرات فى الهند

المبحث الثانى: أثر التدفقات الأجنبية على الصادرات فى الصين

المبحث الثالث: أثر التدفقات الأجنبية على الصادرات فى مصر

المبحث الأول

أثر التدفقات الأجنبية على الصادرات فى الهند

هل أثرت التدفقات الأجنبية على الصادرات فى الهند[1] ؟. فـــى البدايـــة يمكن تسجيل ملاحظة عامة، وهى أن معدل نمو الصادرات فى الهند كان أعلى من معدل نمو الناتج المحلى الإجمالى خلال الفترة من 1978 إلى 2002، حيث سجل الأول 11% فى مقابل 5% للثانى خلال هذه الفترة، وهو ما حدا بـــالكثير إلى الاهتمام بدراسة العوامل التى أسهمت فى زيادة الصادرات الهندية.

منذ عام 1948 انتهجت الهند سياسة صناعية كانت تهدف إلى التقليل من الواردات والاعتماد على التصنيع المحلى، حيث تحل السلع المصنعة محليا محل السلع المستوردة، أيما يسمى بسياسة إحلال الواردات Import Substitution Policy، وعلى الرغم من أن هذه السياسة الصناعية المطبقة فى ذلــك الوقــت كانت تعترف بأهمية رأس المال الأجنبى، وأهمية التكنولوجيا فى عملية التصنيع، إلا أن الحكومة اتخذت العديد من الإجراءات وأصدرت العديد من القوانين التـــى تضع العراقيل أمام الاستثمارات الأجنبية، منها على سبيل المثال تحديــد نـــسبة ملكية الأجانب فى الشركات المحلية بحيث لاتتجاوز 40%، التحكم فى تحويــل العوائد إلـــى الخـــارج Foreign Exchange Restriction Act (FERA)،

1- راجع:

- Banga. Rashmi. "The Differential Impact of Japanese and U.S. Foreign Direct Investment on Export of Indian Manufacturing", Delhi University. New Delhi,2004.

Kumar.N. " Multinational Enterprise and Industrial Organization the Case of India". *Sage Publication*. New Delhi. 1994.

Lall. Sanjaya and Mohamed. Sharif. "Foreign Ownership and Export Performance in the Large Corporate Sector in India", *Journal of Development studies*. Vol. 20,no1,pp56-67.

وقانون منع الاحتكارات Monopolies and Restriction Trade Practice (MRTP)، الذى كان يهدف إلى منع الاحتكارات أو تركز المشروعات، وكـــان يحد من دور الاستثمارات الأجنبية فى الهند، مما كان له أثر كبير فـــى إعاقـــة تكوين مشروعات كبيرة الحجم وبالتالى الاستفادة من وفورات الحجم الكبير[1].

ولكن مع مطلع الثمانينات من القرن الماضى، أدركت الحكومة الهنديـــة الأثر الاسلبى لهذه القيود على جذب الاستثمارات الأجنبية وما تجلبه من أساليب العمل المتطورة وتكنولوجيا حديثة. وهو الأمر الذى دفع الحكومـــة إلـــى تبنـــى سياسة أكثر انفتاحاً تجاه الاستثمارات الأجنبية، سياسة تشجيعية، لتهيئة المنـــاخ الاستثمارى والاقتـــصادى والإدارى والقـــانونى، لجـــذب المزيـــد مـــن هـــذه الاستثمارات. فهى على سبيل المثال أعفت الشركات التى يكون نشاطها موجهـــا إلى التصدير من قيد 40% كحد أقصى لملكية الجانب فى المشروعات المحلية، كذلك تم تبسيط الإجراءات المعقدة المنصوص عليها فى القانون MRTP بشكل كبير كما تم السماح للأجانب بتملك المشروعات بنسبة 100%.

لكن يمكن القول بأن الأول من يوليو عام 1991 يعد نقطة فارقـــة فـــى السياسة الاقتصادية الهندية، حيث ألغت الحكومة نظام التراخيص الصناعية، فيما عدا 15 صناعة مهمة رأت الحكومة ضرورة خضوعها لنظام الترخيص نظـــراً لأهميتها، كذلك خفضت عدد الصناعات المخصصة للقطاع العام من 17 إلى 6 صناعات فقط[2]، كماتبنت سياسة أكثر انفتاحاً تجاه الاستثمارات الأجنبية.

1-راجع:

- Sharma. K. "Export Growth in India Has FDI Played a Role?" Yale University، New Delhi,2000.

2- من هذه الصناعات: صناعة الاسلحة الحربية، الطاقة الذرية، الفحـــم، التعـــدين، الـــسكك الحديدية، النقل الجوى.

ثم تلا ذلك تقديم المزيد من الحوافز والضمانات لجـذب الاسـتثمارات الأجنبية، كتحرير تحويل العوائد للخارج، حرية تملك المشروعات بنسبة 100% فى العديد من الصناعات الهامة، كتوليد الطاقـة، الاتـصالات، التنقيـب عـن البترول، الطرق والموانىء، كذلك تم إجراء العديد مـن الإصـلاحات الماليـة والتجارية، وهو الأمر الذى أتى بنتائج إلى حد كبير مرضية فـى مـا يتعلـق بنصيب الهند من الاستثمارات الأجنبية، فقد أصبحت الهند تاسع أكبـر متلقـى للاستثمارات الأجنبية بين الدول النامية عام 1997 وتلقت فى ذلك العام 3,321 مليار دولار، ثم 4,585 عام 2003 ثم 5,474 عام 2004 ثم 6,598 مليار عام 2006 لتصبح تاسع أكبر متلقى للاستثمارات الأجنبية بين الدول النامية فى ذلك العام، كما أن هذه الفترة شهدت نمو وتطور فى هيكل صادرات الهند و كـذلك حصة الهند فى التجارة العالمية.

لكن السؤال الذى يطرح نفسه على بساط البحث هو هل هناك علاقة بين زيادة التدفقات النقدية التى شهدتها الهند خلال هذه الفترة وبين نمو الصادرات فى الهند ؟.

للإجابة على هذا السؤال أجريت العديد من الدراسات علـى الاقتـصاد الهندى لمعرفة أثر الاستثمارات الأجنبية على الصادرات، منها دراسة اجراهـا البروفسور Kishor Sharma عام 2000 حول أثر الاستثمار الأجنبى المباشر فى تحفيز الصادرات الهندية إبتداءً من عام 1978 وحتى عام 1997، وقد انتهت هذه الدراسة إلى عدم وجود أى أثر يذكر للاستثمارات الأجنبية فى تحفيز وزيادة الصادرات الهندية، وأرجع الزيادة التى حدثت فى الصادرات الهندية إلـى عـدة أسباب أهمها من وجهة نظر البروفسور Kishor Sharma، العلاقة القوية بين زيادة الصادرات وبين قيمة العملة الهندية Rupee، فعندما تقدر قيمة العملة بأقل من قيمتها الحقيقةDevaluation تكون أسعار السلع الهندية أقل من مثيلتها فـى

الأسواق العالمية وبالتالى يزداد الطلب عليها ويزاد التصدير تبعاً لـذلك، أيـضا ركز على أهمية الطلب الداخلى على السلع والمنتجات، فعنـد زيـادة الطلـب الداخلى على السلع ترتفع أسعارها فى الداخل مقارنة بالسوق الخارجية ومن ثـم تقل فرص تصديرها [1]. وهوما يعنى أنه أرجع زيادة الصادرات إلـى أسـباب نقدية وداخلية لا علاقة لها بالاستثمارات الأجنبية.

وفى عام 2004 أجريت دراسة أخرى حول تأثير الاستثمارات الأجنبية على نمو الصادرات الهندية، وقـسمت البحـث الـصادرات إلـى صـادرات تقليديةTraditional وأخرى غير تقليدية Non-Traditional، أيضا قام البحث على أساس قطاعى، حيث ركزت على القطاع الصناعى، وأجريت البحث علـى 1172 شركة من عام 1995 وحتى عام 2000، وانتهى البحث إلى عدم وجود أثر واضح للاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصادرات التقليدية الهندية، بينما كان أثر الاستثمارات الأجنبية على الصادرات الغير تقليدية ضعيف ومحـدود، إلـى أن البحـث أكـدة علـى أهميـة ودور FDI فـى تنـوع الـصادرات Diversification الغير تقليدية فى الهند [2].

أيضا لفت البحث النظر، عند تحديد دور FDI فى تحفيز الـصادرات، إلى أهمية معرفة عدد من الأمور قبل الحديث عن أثر هذه الاستثمارات.

1- راجع:
- Sharma, K. "Export Growth in India Has FDI Played a Role?", Yale University،New Delhi,2000, p.32.

2- راجع:
- Banga, Rashmi. "The Differential Impact of Japanese and U.S. Foreign Direct Investment on Export of Indian Manufacturing", Delhi University, New Delhi,2004, p 22.

أولاً: الدوافع الاستثمارية أو الهدف الذى يقف وراء هذه الاستثمارات، وهى أما أن تكون البحث عن الموارد الطبيعة Resource Seeking FDI أوالبحث عن الأسواق لتـصريف منتجاتهـاMarket Seeking FDI وهـذا النـوع مـن الاستثمارات ليس له أثر فى تحفيـز الـصادرات، وقـد يكـون الـدافع وراء الاستثمارات هوالبحث عن العمالة الرخيصة وفى نفس الوقت الفنية ذات الكفاءة العالية Efficiency Seeking FDI، وأخيرا قد يكون الاستثمار فى دولة معينة بهدف استخدامها كنقطة تصدير إلى السواق الأخرى Export Oriented FDI إما لقربها من هذه الأسواق أو لوجود اتفاقات تجارية بينها وبين هذه الدول تسهل على الشركات المستثمرة النفاذ إلى هذه السواق [1].

ثانياً: أهمية السياسة الاقتصادية التى تتبعها الدولة المضيفة، لكـى تعظـم دور FDI فى تحفيز الصادرات. بحيث تقوم هذه السياسة على تشجيع وتحفيز القطاع الخاص المحلى والأجنبى على الإنتاج من أجل التصدير، وبالتالى وضع سياسات تربط بين الإنتاج والتصدير، بما يعنى أن يكون المنتج زراعياً أو صناعياً منـذ البداية منتجا بهدف التصدير، ويلبى احتياجات السوق الخارجية بـشكل واضـح ومحدد بمواصفات تتفق والأسوق الخارجية وذوق المستهلك. أما إذا كانت هـذه السياسة ترتكز على تصدير الفائض عن حاجة الـسوق المحليـة فـإن إسـهام الاستثمارات الأجنبية فى زيادة الصادرات ستكون غير ملحوظة.

ثالثاً: أهمية البنية الأساسية فى تحديد دور FDI فى تحفيز الصادرات، فحيـث تكون البنية الأساسية، اتصالات، مواصلات، تشريعات، خدمات مالية، على قدر كبير من الكفاءة يساعد ذلك على زيادة الصادرات، مثال ذلك دول جنوب شرق آسيا مقارنة بالهند.

---

1)- راجع:

- John Dunning, **"Multinational enterprises and the global economy"**, Addison-Wesley, London, 1992, P.23.

رابعاً: مرحلة النمو الاقتصادى التى تمر بها الدولة، حيث تؤثر مرحلة النمو التى تمر بها الدولة فى تحديد دور FDI فى تحفيز الصادرات، فعندما تكون الدول فى بداية مرحلة النمو Underdevelopment تركز الاستثمارات الأجنبيـــة علـــى الموارد الطبيعية نظراً لعدم وجود بنية أساسية قوية، أما إذا كانت الدولـــة فـــى مرحلة متقدمة فإن ذلك يشجع على وجود الاستثمارات الموجه للتصدير، وقد قسم البحث مراحل النمو إلى أربع مراحل، المرحلة الأولى Underdevelopment والمرحلة الثانية Import Substitution وفيها تبدأ الدولة مراحل التصنيع ولكن ليس بهدف التصدير وإنما بهدف إنتاج مايتم استيراده للاستغناء عن الاستيراد، ثم المرحلة الثالثـــة Local Firms have Acquired Higher technological skill وفيها تكون الشركات المحلية على قدر من التقـــدم وامـــتلاك تكنولوجيـــا متطورة تمكنها من المنافسة داخليا وخارجياً وهذه هى مرحلة جذب الاستثمارات الأجنبية ومرحلة الاستفادة منها فى زيادة الصادرات، المرحلة الرابعة Inward FDI balanced with outward FDI وفيها تكتمل مرحلة النـــضج للدولـــة والشركات المحلية بحيث تستقبل هذه الدولة الاستثمارات الأجنبية كما تصدر هى الأخرى هذه الاستثمارات.

ويتضح من هذه المراحل المشار اليها أهمية دور الدولة، المتمثل أساساً فى الدور التنموى، فلكى تستفيد الدولة من الاستثمارات الأجنبية المباشـــرة فـــى تحفيز التنمية بها، لابد أن تكون هذه الدولة قد قطعت شوطاً كبيراً على طريـــق النمو الاقتصادى، فالدولة عليها أولاً مسئولية تهيئة المنـــاخ الاقتـــصادى حتـــى تستطيع أن تجذب الاستثمارات المفيدة لها، ولا يمكن لأى دولة أن تعتمد علـــى الاستثمارات الأجنبية وحدها لكى تزيد من صادراتها أو تخلق فرص عمل فيها.

المبحث الثانى

أثر التدفقات الأجنبية على الصادرات فى الصين

ظهر الاقتصاد الصينى فى البيانات الدولية الصادرة عن البنك الدولى عن عام 1965، كإقتصاد يحتل المرتبة السابعة بين الاقتصادات التى تقدم تقارير إلى البنك الدولى آنذاك، وذلك بعد الولايات المتحدة وألمانيا وفرنسا واليابان والمملكة المتحدة وإيطاليا، وإذا ما أضيف الاتحاد السوفيتى السابق إلى هذه الدول، فإن الاقتصاد الصينى كان يحتل المرتبة الثامنة بين أضخم اقتصادات العالم من ناحية الحجم فى عام 1965 وحتى عام 1970، وبلغت قيمة ناتجه المحلى الإجمالى نحو 67,2، 93,2مليار دولار عامى 1965، 1970 على التوالى [1].

وبرغم أن الاقتصاد الصينى كان اقتصادا نامياً، مستوى تقنى أقل تقدما ومستويات إنتاجية للعمل ورأس المال أقل من تلك المحققة فى الدول الصناعية المتقدمة، إلا أن الاقتصاد الصينى تم بناءه منذ البداية على أساس التحول إلى اقتصاد صناعى يتمتع بدرجة عالية من الاستقلال، ويتمتع بالتالى بالقدرة على النمو الذاتى والمتواصل، وذلك من خلال بناء القواعد الرئيسة للصناعة الثقيلة وبناء الصناعات الوسيطة والاستهلاكية فى جميع القطاعات الفرعية فى الاقتصاد الصناعى [2].

---

1)- راجع: البنك الدولى، تقرير عن التنمية فى العالم. 1990، ص 219.

2)- راجع:

-**Lloyd, P. J.**, "China in Global Economy", Edward Elgar, 2000, P.29.

-Lardy, Nicholas R. "Integrating China into the Global Economy" Brookings Institution Press, 2003.

-International Monetary Fund. "China, Competing in Global Economy", 2003.

جدول رقم (3-8)

تطور الناتج المحلى الإجمالى للصين وحصتها العالمية مقارنة ببعض الدول الكبرى فى أعوام مختارة، القيمة بالمليار دولار.

الدولة	القيمة بالمليار دولار	الناتج المحلى الإجمالى علم 1965 طبقا لسعر الصرف السائد	الناتج المحلى الإجمالى علم 1970 طبقا لسعر الصرف السائد	الناتج المحلى الإجمالى علم 1980 طبقا لسعر الصرف السائد	الناتج المحلى الإجمالى علم 1990 طبقا لسعر الصرف السائد	الناتج المحلى الإجمالى علم 1995 طبقا لسعر الصرف السائد	الناتج المحلى الإجمالى علم 2002 طبقا لسعر الصرف السائد	الناتج المحلى الإجمالى علم 2002 طبقا لتعادل القوى الشرائية مع الدولار	الناتج المحلى الإجمالى علم 2003 طبقا لسعر الصرف السائد	الناتج المحلى الإجمالى علم 2003 طبقا لتعادل القوى الشرائية مع الدولار
الصين	القيمة بالمليار دولار	67,2	93,2	201,7	354,6	697,7	1266,1	5792	1417	6335
	حصتها من الناتج العالمى	%3,8	%3,34	%1,9	%1,6	%2,5	3,9	%12	%4.1	12.5
الولايات المتحدة	القيمة بالمليار دولار	701	1011,6	2708,2	5750,8	6952	10282,1	10414	10946	10914
	حصتها من الناتج العالمى	%39,9	%36,2	%25,2	%26,5	%25	%32,1	%21,5	%31,7	%21,3
اليابان	القيمة بالمليار دولار	91,1	203,7	1059,3	3053,1	5107,5	3993,4	3481	4390	3641
	حصتها من الناتج العالمى	%5,2	%7,3	%9,8	%14,1	%18,3	%12,4	%7,2	%12,7	%7.1
ألمانيا	القيمة بالمليار دولار	114,8	184,5	..	1671,3	2415,8	1984,1	2226	2085	2267
	حصتها العلمية	%6,5	%6,6	..	%7,71	%8,7	%6,1	%4,6	6.15	%4.42
فرنسا	القيمة بالمليار دولار	99,7	142,9	664,6	1215,9	1536,1	1431,3	1609	1523	1640
	حصتها من الناتج العالمى	%5,7	%5,1	%6,2	%5,6	%5,52	%4,43	%3.32	%4.42	%3.2
بريطانيا	القيمة بالمليار دولار	89,1	106,5	537,4	989,6	1105,8	1566,3	1574	1680	1639
	حصتها من الناتج العالمى	%5,1	%3,8	%5	%4,6	%4	%4,9	%3,2	%4,9	%3,2
الدول النامية	القيمة بالمليار دولار	363,7	--	3192,7	3991,3	5393,1	6259,2	21105	6762	22894
	حصتها من الناتج العالمى	%20,7	--	%29,7	%18,4	%19,4	%19,4	%43,6	19.6	%44.6
الناتج العالمى بالمليار دولار		1756	2792,8	10768,1	21676,1	27846,2	32312,2	48462	34491	51314

المصدر: تقرير الاتجاهات الاقتصادية والاستراتيجية، مركز الأهرام للدراسات السياسية والاستراتيجية، وتقارير البنك الدولى عن التنمية فى العالم، 1990 و1993 و1997 و2005.

World Bank, World Development Indicator, 2004, p 186.

ويشير هذا الجدول إلى أنه مع استمرار النمو السريع للاقتصاد الصينى ولناتجه المحلى الإجمالى خلال فترة الثمانينات والتسعينات من القرن العشرين، أصبحت حصة الصين 2,5% من الناتج العالمى عام 1995 ثم ارتفعت هذه الحصة إلى 3,9 % عام 2002، ثم 4,1% عام 2003، بما جعل الاقتصاد الصينى يأتى فى المرتبة السادسة بعد كل من بعد الولايات المتحدة وألمانيا وفرنسا واليابان والمملكة المتحدة، ولكن إذا ما تم الاعتماد على حسابات الناتج الحقيقى بالدولار بناء على تعادل القوى الشرائية بين اليوان الصينى والدولار، لكان الناتج المحلى الإجمالى الصينى وصل إلى 12,55 من الناتج العالمى الإجمالى، والمحسوب بالطريقة نفسها فى ذلك العام، لأتت الصين فىالمرتبة الثانية بعد الولايات المتحدة الأمريكية.

التجارة الخارجية للصين:

حققت الصين انطلاقة كبيرة فى حجم صادراتها خلال سبعينات القرن العشرين، حيث بلغت قيم الصادرات 7,69 مليار دولار عام 1975 بالمقارنة ب 2,3 مليار دولار عام 1970 بنسبة زيادة قدرها 234,4% بالمقارن بعام 1970، وفى عقد الثمانينات واصلت صادرات الصين فى النمو، فبلغت 27,3 مليار دولار عام 1985 ثم 62 مليار دولار عام 1990 و وبنسبة زيادة قدرها 243,1 % بالمقارنة بعام 1980، وخلال نفس الفترة بلغت نسبة الزيادة فى الصادرات الأمريكية نحو74,5%، وبلغت نسبة الزيادة فى الصادرات اليابانية 120% والألمانية 112,6% والفرنسية 86% والبريطانية 68,3% [1].

1- راجع:

-Zhang. Kevin Honglin. " How does FDI Affect a Host Country' Export Performance? The Case of China",Illinois state University, china,2005, p.22.

جدول رقم (3-9)

تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية والصادرات الصينية ونسبة إسهام الشركات الأجنبية فى الصادرات الصينية من عام 1980 وحتى عام 2005.

السنة	التدفقات الأجنبية (بالمليار دولار)	الإجمالى التراكمى للتدفقات الاجنبية	إجمالى الصادرات (بالمليار دولار)	صادرات الفروع الأجنبية (المليار دولار)	نسبة مساهمة الفروع الأجنبية (%)
1980	0.036	0.570	18.119	0.082	0.05
1985	1.661	4.587	27.350	0.297	1.08
1990	3.487	18.848	62.091	7.814	12.58
1995	37.521	133.024	148.797	46.876	31.51
2000	40.715	346.634	249.211	119.441	47.93
2001	46.878	393.512	266.150	133.218	50.05
2002	52.743	446.255	325.570	169.985	52.21
2003	53.505	499.760	438.370	240.340	54.83
2004	60.630	560.390	593.370	338.610	57.07
20005	72.4	632.790	762	445.810	58.5

المصدر:

China Statistical Yearbook 2004and China Foreign Economic statistical International Trade ،and World Trade Organization ،Yearbook 1979-2003 Statistic 2006.

من بيانات هذا الجدول يمكن ملاحظة حدوث طفرة كبيرة فى الصادرات الصينية خلال عقد التسعينات وبداية القرن الواحد والعشرين، حيث بلغت صادرات الصين 148,797 مليار دولار عام 1995، ثم 249,2 مليار دولار عام 2000، ثم 762 مليار دولار عام 2005 صادرات سلعية فقط، وإذا ما أضيف إلى ذلك الخدمات التجارية يصبح الرقم 832 مليار دولار فى ذلك

العام.ولقد ارتفع نصيب الصين من الصادرات السلعية العالمية من 0,9% عـام 1970 إلى 1% عام 1980، ثم 1,5% عام 1985، ثم 2,9% عام 1995، ثـم 3,9 %عام 2000، ثم 5% عام 2002 ثم 7,3% عام عام 2005 لتصبح ثالث أكبر دولة مصدرة فى العالم بعد ألمانيا وحـصتها 9,3% والولايـات المتحـدة وكانت حصتها 8,7% فى ذلك العام (1).

ولقد صاحب الزيادة الكبيرة فى الصادرات الصينية زيادة مماثلـة فـى تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة على الصين، فمن1,661 مليار دولار عـام 1985 إلى 37,521 مليار دولار عام 1995، ثـم 72,4 مليـار دولاراً عـام 2005. ولقد أسهمت فروع الشركات الأجنبية الموجودة فى الصين فـى زيـادة الصادرات الصينية، كما أن نسبة مشاركة هذه الفروع فى إجمـالى الـصادرات زادت بشكل مضطرد فمن 1% تقريباً عام 1985 إلى مايزيد على 57% مـن إجمالى الصادرات الصينية عام 2004 (2).

ويمكن القول أن لدى الصين إمكانات كبيرة جعلتها فى مقدمـة الـدول المصدرة بصفة عامة، والدول المصدرة للمنتجات كثيفة الاستخدام للأيدى العاملة Labour Intensive Products، مثل المنسوجات و السلع الاستهلاكية وغيرها من السلع التى تحتاج إلى أيدى عاملة كثيفة، ولكن الـشركات المحليـة واجهـة العديد من المصاعب، خاصة فيما يتعلق بإنشاء شبكة توزيـع عالميـة World Distribution Network، لكى تجعلها قريبة من المستهلكين، لمعرفة أذواقهم وتلبية إحتياجايهم، وتكوين اسم وعلامات تجارية منافـسة للأسـماء التجاريـة

---

1)- راجع:
- World Trade Organization, International Trade Statistic, 2006, p. 29.

2)- راجع:
- World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies: Implication for Development. 2006. op cit. p.291.

المعروفة، ففى كثير من الأحيان تكون عملية التصميم Design والتغليف Packaging والتوزيع Distribution أهم من عمليات الإنتاج نفسها، ولقد كان النقص فى هذه المهارات من أهم العوائق أمام الشركات الصينية، وهو ما ساهمت فى حله إلى حد كبير الشركات الأجنبية العاملة فى الصين، من حيث توفير فرص النفاذ إلى الأسواق العالمية أمام الشركات المحلية[1].

ولقد أسهمت الاستثمارات الأجنبية فى زيادة الصادرات الصينية من خلال الاستثمار فى المنتجات كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا المتطورة، مما وفر على الصين أصول تكنولوجيا ومعرفة فنية كان من الصعب الحصول عليها بدون هذه الشركات، ولقد كان لنقل هذه التكنولوجيا إلى فروع الشركات الأجنبية الموجودة فى الصين أثر كبير فى تحفيز ورفع إنتاجية الشركات المحلية، من خلال التعلم والاستفادة Learning by Watching من أساليب الإنتاج والتوزيع المتطورة لهذه الشركات.

أيضا سهلت الاستثمارات الأجنبية للصين الدخول إلى أسواق جديدة وكبيرة على المستوى العالمى، حيث سهلت الفروع الأجنبية الموجودة فى الصين، الوصول إلى أسواق الشركات الأم التابعة لها هذه الفروع، فضلا عن الوصول إلى الشبكات الداخلية لهذه الشركات، بالإضافة إلى أسواق الدولة الأم لهذه الشركات.

أيضا أسهمت فروع الشركات الأجنبية فى توفير التدريب المناسب على استخدام التكنولوجيا بل وإنتاجها، والأساليب الحديثة فى الإدراة للقوى العاملة

1)- راجع:
- Agarwala. Ramgopal, "The rise of China: threat or opportunity?", Bookwell. 2002, p.243.

الصينية، خاصة فى الصناعات المتطورة والمخصصة للتصدير. ولقد أسـهمت هذه الفروع فى زيادة الصادرات من خلال:

أ- تصدير المنتجات بعد معالجتهـا وتجميعهـا، Exporting through Processing and Assembling، حيث أصبحت الصين من الـدول الرائدة فى تصدير هذه المنتجات، سواء كانت كثيفة الاستخدام للأيـدى العاملة (لعب الاطفال والأحذية الرياضية، الملابس والأدوات الرياضية) أو كثيفة الاستخدام للتكنولوجيـا مثـل المعـدات والآلات الكهربائيـة والصناعية، والتليفونات المحمولة، حيث يتم التصدير من خلال شـبكة التوزيع العالمية للشركات الدولية.

ب- من خلال تحويل سياسة إحلال الواردات إلى الإنتاج من أجل التصدير. Exports Through Converting Import-Substituting Industries.

ج- تصدير المنتجات الأولية، حيث تتمتع الشركات دوليـة النـشاط بميـزة تنافسية عن الشركات المحلية، حيث تمتلـك شـبكات توزيـع عالميـة بالإضافة إلى مهارات تسويقية كبيرة.

وبعد عرض تطور الناتج المحلى الإجمالى للصين وكذلك صافى تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة و تطور الـصادرات الـصينية فـى الفتـرة الأخيرة، يظل السؤال هل كان تدفق الاستثمارات الأجنبية سبباً لنمو النـاتج ونمو الصادرات الصينية، أم حدث العكس ؟.

لمعرفة أثر تدفق الاستثمارات الأجنبية على الصادرات الصينية يتعـين أولاً الإشارة إلى واقع الاقتصاد الصينى قبل وبعد هذه الموجه من التدفقات، لتحديد اثرها على نحو صحيح وغير مبالغ فيه، حيث يمكن ملاحظة الآتى:

أولاً: أن الاقتصاد الصينى تم بناءه منذ البداية على أساس أن يكون اقتــصاد صناعى يتمتع بدرجة عالية من الاستقلال، ويتمتع بالتالى بالقدرة على النمو الذاتى المتواصل، مع تقليل الاعتماد علـــى القطاعـــات الأوليـــة، وبالـــذات الزراعة التى كان إنتاجها يتأثر بشدة بالتعيرات فى الطقس، بما كان يـــؤثر بشدة فى تطور الناتج المحلى الصينى، ولقد حققت الصين نمواً جيداً خـــلال الفترم من عام 1965 إلى عام 1980، حيث كان معدل النمو الحقيقى للناتج المحلى الإجمالى فى تلك الفترة 6,4% سنوياً وهو معدل أعلى بكثيـــر مـــن المعدلات المتحققة فى الدول الصناعية المتقدمة، وأعلـــى مـــن المعـــدلات المتحققة فى مختلف الدول النامية، والعالم عموماً، وهو ما يعنى أن الاقتصاد الصينى كان يعمل بدأب منذ البدية من أجل تقليل الفجوة بينه وبـــين الـــدول المتقدمة، مع ملاحظة أن هذه المعدلات من النمو كان يتم تحقيقها قبل تـــدفق أى استثمارات أجنبية إلى الصين.

وخلال عقد الثمانينات حققت الصين معدلات مرتفعة من النمو الحقيقى للناتج المحلى الإجمالى بلغ فى المتوسط 10,3% سنوياً وهو معدل مرتفـــع جدا لم يشهده أى اقتصاد أخر، ونفس الأمر تحقق فى عقد التسعينات وبداية القرن الجديد لتصبح الصين فى الواقع ثانى أكبر اقتصاد فى العالم.

ثانياً: الاقتصاد الصينى اقتصاد منفتح على العالم الخارجى، منـــذ عهـــد زعيمها التاريخى ماوتسى تونج، على عكس الانطباع السائد بأن الصين دولة منغلقة اقتصادياً، وعلاقاتها التجارية مع العالم الخارجى محدودة للغاية، حيث كان الميل المتوسط للتجارة الخارجية (قيمة التجارة الخارجية كنبسبة مئويـــة من قيمة الناتج المحلى الإجمالى) فى الصين عام 1965 كان 7,1%، وهى نفس قيمة الميل المتوسط للتجارة الخارجية للولايات المتحدة الأمريكية فـــى العام ذاته، ثم إرتفعت هذه النسبة فى الصين إلى 18% عام 1980، مقارنة

بـ17,8% للولايات المتحدة الأمريكية فى ذلك العام، ثم ارتفعت هذه النسبة فى الصين إلى 32.5% ثم 59.6 % عامى 1990 و2002 على الترتيـب مقارنة بـ15,8% و18.3% للولايات المتحدة فـى نفـس العـامين علـى الترتيب، مما يعنى أن الاقتصاد الصينى ومنذ البداية غقتصاد منفـتح علـى العالم ويعلى من شأن التعامل مع العالم الخارجى تصديراً وإستيراداً.

ثالثاً: تعد الصين، من أعلى دول العالم فى معدلات الادخار والاستثمار، وهو ما يعكس إرادة شعبية وحكومية لتحقيق النمو الاقتصادى المتواصـل، مـن خلال الاعتماد على النفس، باقتطاع وإدخار جزء كبير من الـدخل الآنـى وتوظيفة فى بناء استثمارات تؤتى ثمارا فى المستقبل، ولقد حققت الـصين معدلات مرتفعة من الادخار تدورحول نـسبة 40% مـن النـاتج المحلـى الإجمالى بالمقارنة ب متوسط قدرة 17% للولايات المتحدة الأمريكية خلال عقدى الثمانينات والتسعينات من القرن الماضى وحتى الآن، بينما كانت هذة النسبة فى مصر فى المتوسط 13% خلال نفس الفترة. أيضا حققت الـصين معدلات مرتفعة لمعدل الاستثمار المحلى بلغ فى المتوسط 38 % خلال عقد الثمانينات والتسعينات من القرن الماضى وحتى الآن.

رابعاً: إيمان الصين منذ البداية بأنه لكى تدخل مجال المنافسة الدولية ولكـى يصبح لها حصة أو نصيب فى السوق الدولية، لابد وأن تمتلك أدوات هـذه المنافسة والتى من أهمها أو أهمها على الاطلاق، أن تمتلك شركات عملاقة تستطيع أن تنافس الشركات الأجنبية إذا ما فتح المجال للمنافسة الدولية بـين الدول المختلفة، وهو الأمر الذى فطنت إليه الصين منذ البداية لذلك سـعت الصين إلى تقوية شركاتها المحلية المملوكة للدولة وتقديم الدعم لهـا لكـى تصبح شركات دولية كبيرة تستطيع المنافسة اذا خلى السبيل بينهـا وبـين الشركات دولية النشاط الأجنبية، لذلك ليس غريباً أن نجد أن من بين الخمس شركات المملوكة للدول النامية والموجودة فى قائمة المائة شركة الأكبر فـى

العالم، ثلاث شركات صـــينية جمـــيعهم مملـــوكين للدولـــة State Owen Enterprise، وهو ما يعنى أن الصين اعتمدت علـــى الـــشركات الكبيـــرة Giant المملوكة للدولة فى تحقيق النمو، كباقى الدول المتقدمـــة الأخـــرى، وليس فقط على المشروعات الصغيرة أو متوسطة الحجم، كما ينادى خبراء البنك والصندوق الدوليين.

خامساً: فيما يتعلق بمستوى التقدم العلمى والتقنى ومستوى الإنفـــاق علـــى البحث والتطوير العلميين، فإن الأرقام تظهر بوضوح إهتمام الصين، بالمجال العلمى وأهميته التى تنعكس على مستوى تطور الاقتصاد الـــصينى، حيـــث أنفقت الصين ما يقرب من 1,09% من الناتج المحلى الإجمالى خلال الفترة من 1996 و1999 مقارنة ب 2,8% للولايات المتحدة الأمريكيـــة، و1,9% للمملكة المتحدة، ويلاحظ أنه وإن كان هناك انخفاض فى النسبة عن الـــدول المتقدمة، إلا أن إنخفاض الأجور والمرتبات والمواد فى الصين يعنى أن ما تم إنجازه بهذا الإنفاق فى الصين قد يزيد فى الواقع عن ما تم إنجـــازه فـــى الدول التى تنفق أكثرمن الصين، ويمكن ملاحظة ذلك مـــن خـــلال حجـــم الصادرات الصينية عالية التقنية، حيث بلغت هذه الـــصادرات نحـــو 68,2 مليار دولار عام 2002، بما يشكل نحـــو 23% مـــن إجمـــالى صـــادرات الصناعة التحويلية الصينية، و 5,9% من الإجمالى العالمى.

ومن خلال ما تقدم، يمكن القول أنه من الـــصعوبة بمكـــان، بـــل ومـــن الإجحاف أيضا، أن ينسب هذا التقدم أو النمو فـــى الـــصادرات الـــصينية إلـــى التدفقات النقدية، ويمكن القول أن هذه التدفقات ما زادت إلاَّ لكى تحـــصل علـــى نصيبها من هذا السوق الواعد.

المبحث الثالث

أثر التدفقات الأجنبية على الصادرات فى مصر

إيمانا من الدولة بالدور الحيوى للتصدير فى عملية التنمية الاقتصادية وفى تحقيق النمو الاقتصادى، انتهجت مصر فى ظل برنامج الإصلاح الاقتصادى، إبتداءً من عام 1987، مجموعة من السياسات تهدف إلى تحرير التجارة وتشجيع وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية، من أجل العمل على زيادة الصادرات، من خلال تهيئة مناخ الاستثمار وإزالة معوقاته، والاستمرار فى تبسيط إجراءات الاستثمار ورعاية المستثمرين، وتعزيز الوعى الاستثمارى والترويج للاستثمار. فضلا عن توسيع قاعدة ملكية شركات قطاع الأعمال العام، وزيادة مشاركة القطاع الخاص المحلى والأجنبى، وإعادة هيكلة الشركات المملوكة للدولة ماليا وفنيا وإداريا. فضلا عن تطوير قطاع الخدمات المالية المصرفية وغير المصرفية، وتعزيز قدرته على تمويل الاستثمارات من خلال تطوير سوق المال وتنويع آلياته.

كل ذلك بهدف تنمية الصادرات وتنويعها، وقد أخذت هذه السياسات أربعة اتجاهات أساسية هى: تحرير الصادرات، تحرير الواردات، تحرير سعر الصرف للجنيه المصرى، بالإضافة إلى إصلاح الجانب المؤسسى المتصل بالتجارة[1].

---

1 - **أولاً: بالنسبة لتحرير الصادرات تمثلت أهم أسس هذه السياسات فيما يلى:**
تخفيض عدد السلع المحظور تصديرها بصورة تدريجية، حيث كانت هذه السلع تشمل 20 سلعة قبل بداية برنامج الاصلاح الاقتصادى، وإلغاء نظام تراخيص التصدير. وتطوير نظام الاسترداد، استرداد الضريبة الجمركية عند إعادة التصدير Drawback، والسماح المؤقت بحيث يسمح بسرعة رد الرسوم الجمركية فى حالة إعادة التصدير.=

-والسماح للشركات والوكالات الأجنبية بمزاولة نشاط التصدير، والعمل على تخفيض تكاليف الشحن وخدمة الموانىء المصرية.

ثانياً تحرير الواردات:

شكل تخفيض الرسوم الجمركية أحد أهم الاجراءات التى اتخذتها الحكومة، في سبيل تحرير التجارة الخارجية، وقد أدى هذا التخفيض إلى انخفاض متوسط الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات المصرية إلى نحو 9%، كما تم تخفيض عدد فئات التعريفة الجمركية من 27 فئة إلى 6 فئات.

كما أتخذت الحكومة العديد من الاجراءات التى تهدف إلى تحرير الواردات التى مثل إلغاء القيود الكمية على الواردات، كذلك الغاء الحظر على الواردات بصورة تدريجية، كذلك تخفيض التعريفة الجمركية على السلع الرأسمالية إلى 10% والتى كانت تتراوح مابين 20% إلى 40%.

ثالثاً: التوجه نحو تحرير سعر الصرف:

استقر الرأى فى عام 1987 على أن علاج أزمة النقد الأجنبى لن تحقق إلى من خلال احتواء ظاهرة الاتجار فى العملة فى ما يسمى بالسوق السوداء، ووضعها في إطار شرعى منظم، وهو السبل الافضل لتحقيق توازن فى سوق الصرف.

وقد تم إنشاء السوق المصرفية الحرة للنقد الأجنبى فى مايو 1987 حيث تم تحديد سعر صرف الجنيه المصرى مقابل العملات الأخرى عن طريق لجنة من ممثلى البنوك، تقوم بإعلانه يومياً، كذلك سمح لأول مرة بإنشاء شركات للصرافة.

وفى الفترة من فبراير 1991 إلى أكتوبر 1991 ثم إتخاذ خطوات هامة في طريق تحرير الكامل لسعر الصرف، فى ظل برنامج الاصلاح الاقتصادى والتكيف الهيكلي" Economic Reform and structure Adjustment Program "ERSAP، حيث **أصبح هناك سوق صرف واحدة، هى السوق الحرة للنقد الأجنبى ليتعامل فيها البنك المركزى والبنوك المعتمدة وشركات الصرافة، وبحيث يتم تحديد سعر الصرف وفقاً لآليات السوق، ولا يتدخل البنك المركزى بشكل إدارى فى تحديد سعر الصرف.**

وبصدور القانون 38 لسنة 1994 الخاص بتنظيم التعامل بالنقد الأجنبى، تم إلغاء جميع القيود التى تعوق عمليات المدفوعات الخارجية، وقامت الحكومة بتغيير نظام سعر الصرف الثابت إلى نظام سعر الصرف الحر " المعوم " وأصبح هناك سعر صرف-

-واحد مقابل الدولار، وتمتع سعر الصرف باستقرار كبير فى الفترة من 1991 إلى 2000 حيث تراوح سعر صرف الجنيه مقابل الدولار من 321 قرش إلى 435 قرش خلال هذه الفترة، الا أنه تعرض لهزة عنيفة عام 2000 نتيجة تفاقم عجز الميزان التجارى وزيادة الطلب على الدولار، مما عرضة لانخفاض فعلى يصل إلى حوالى 23%.

رابعاً: الإصلاح المؤسسى:

وفى الإطار ذاته، تحرير التجارة وتشجيع الصادرات، ركز برنامج الإصلاح الاقتصادى على إحداث نوع من الاصلاح المؤسسى وذلك لتوفير المناخ المناسب لعمل سياسات تحرير التجارة منها:

- إنشاء البنك المصرفى لتنمية الصادرات عام 1982.
- إنشاء الشركة المصرية لتنمية الصادرات.
- صدور قرار جمهورى بشأن إنشاء مجلس أعلى للصادرات تحت رئاسة رئوس الجمهورية.
- تشكيل جهاز لمكافحة الإغراق، وصدور القانون رقم 161 لسنة 1998 بشأن حماية الاقتصاد المصرى من الممارسات الضارة فى التجارة الدولية
- صدور قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادر بالقانون رقم 3 لسنة 2005 بالاضافة إلى قانون حماية المستهلك الصادر بالقانون رقم 67 لسنة 2006.

ولقد إتخذت مصر العديد من السياسات المكملة التى تهدف إلى زيادة إندماج الاقتصاد المصرى فى الاقتصاد العالمى. وذلك بهدف تشجيع تحرير التجارة الخارجية، وتعمل مصر فى هذا المجال على عدة محاور:

1 -المحور العالمى: تقدمت مصر بطلب للانضمام إلى للاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة " جات " وذلك عام 1962 وتم قبولها كطرف مؤقت فى ذات العام، ثم تم قبول إنضمامها إلى الاتفاقية كطرف متعاقد بصفة كاملة فى 9 مايو 1970، ثم أصبحت طرف فى إتفاقية منظمة التجارة العالمية،أو إتفاقات التجارة العالمية، الموقعة فى مراكش فى 15 أبريل 1994.

ولقد ركزت الحكومة المصرية على أهمية زيادة الاستثمار والتشغيل مع التركيز على التصدر، وأعلنت أن سياستها الاقتصادية لتحقيق أهدافها إنما تعتمد فى جوهرها على تشجيع القطاع الخاص المحلى، وجذب المزيد من الاستثمار الأجنبى وعلى أن إطار سياسة الاقتصاد الحر، خالصة فى مجال التجارة الخارجية.

أيضا أعطت الحكومة لبرامج الخصخصة إهتمام كبير، فى إطار إيمانها بضرورة تقليص دور الدولة، حيث شمل البرنامج كل معظم قطاعات الإنتاج والخدمات.

وقد أعقب ذلك إتخاذ الحكومة قرارات تخفيض الضرائب الجمركية وإجراء تعديلات فى هيكل الضرائب على الدخل وضرائب المبيعات، وتخفيض ضرائب الدخل إلى ما يقرب من 50% من قيمتها(إصدار قانون الضرائب الجديد رقم 91 لسنة 2005). بالإضافة إلى دمج وزارة التجارة الخارجية فى وزارة

2- المحور الأوربى، حيث دخلت مصر فى مفاوضات مع الاتحاد الأوربى لابرام إتفاق مشاركة يهدف إلى تحرير التجارة بين الطرفين وقد وقع الاتفاق فى يونيو 2001 ودخل حيذ النفاذ 2004.

3- المحور العربى، حيث إنضمت مصر إلى إتفاقية إنشاء المناطق الحرة العربية عام 1997 ووقعت العديد من الاتفاقات الثنائية لمناطق التجارة الحرة مع بعض الدول العربية (الاردن، تونس، لبنان، المغرب)

4- المحور الافريقى، حيث إنضمت مصر إلى الكوميسا،فى عام 1998 والتى من ضمن أهدافها تحرير التجارة بين الدول الاعضاء.

5- عقدت الحكومة المصرية فى ديسمبر من عام 2004 إتفاقية مع كل من الولايات المتحدة الأمريكية و إسرائيل لإنشاء ما يعرف بالمناطق الصناعية المؤهلة Qualified Industrial Zone " الكويز" وذلك لتشجيع الصادرات إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

الصناعة، لتأكيد هدفها الرئيس، وهو المزيد من الاستثمار والتشغيل مع التركيز على قضية التصدير.

والأن وبعد عرض موجز لما تم إتخاذه فى إطـار برنـامج الإصـلاح الاقتصادى، من تحرير الواردات والصادرات، وتعديل نظام الصرف بحيث تـم تحرير سعر صرف الجنيه المصرى، وإصلاح الجانـب المؤسـسى المتـصل بالتجارة الخارجية، وتشجيع القطاع الخاص المحلى و تشجيع الاستثمار الأجنبى، وتبنى برنامج الخصخصة وتقليص دور الدولة، يثور التساؤل الأتى: ما أثر ذلك على الصادرات المصرية ؟ وهو ما سوف يحاول البحث الاجابة عليه فى هـذا المبحث، وذلك من خلال التعرض للأثر علـى الحجـم الإجمـالى للـصادرات المصرية، والأثر على تنوع الصادرات وتنوع أسواق التـصدير، وذلـك بعـد التعرف على خصائص واتجاهات المعاملات الخارجية لمصر.

أولاً: خصائص واتجاهات المعاملات الخارجية لمصر خلال الفترة مـن 1990 إلى عام 2005.

يتضح من تحليل أداء الصادرات المصرية خلال الفترة من من 1990 إلى عـام 2005 الآتى:

1- التذبذب الكبير فى معدلات نمو الصادرات، حيث سجلت الصادرات المصرية خلال عامى 2000 و2003 معدلات نمو مرتفعة، بلغت 34% و74% على التوالى وهو معدل مرتفع جدا بالمقارنة بأي دولة نامية أخرى خلال نفـس الفترة، وإن أمكن القول أن هذه الزيادة تعود فى جزء كبير منها إلـى التراجـع الشديد فى صادرات العام السابق، حيث أن نسبة النمو هذه محـسوبة بالمقارنـة بالعام السابق، بينما سجل نمو الصادرات معدلات سلبية خلال الفترة من 1991 وحتى 1994 و خلال عام 1998، حيث تراجع نمو الصادرات خلال هذه الفترة بمعدلات تتراوح بين -5.1% و -18.4%.

ويشير هذا التذبذب الواضح فى أداء الصادرات المصرية خـلال تلـك الفترة إلى عدم وجود إستراتيجية واضحة المعالم لتطوير وتنشيط قطاع التصدير، وهو ما نتج عنه حدوث تقلبات ملحوظة فى قيمة الصادرات وتأثرها بشكل حاد بالمتغيرات الاقتصادية السلبية والايجابية على الصعيدين المحلى والعالمى[1].

2- يتميز الاقتصاد المصرى بإرتفاع درجة إعتمادة على الخارج، وهو ما يوضحه إرتفاع نسبة التجارة الخارجية للناتج المحلى، حيث بلغت 64% فـى الفترة من 1975 إلى 1998 بل وأرتفعت فى بعض الفترات إلـى 75%.ممـا يجعله شديد الحساسية للتقلبات التى يمكن أن تحدث فى الاقتصاد العالمى [2].

3- ارتفاع نسبة عجز الميزان التجارى، حيث كان متوسط العجز بـين الصادرات والواردات السلعية فى الفترة من 1995 و2005 مـا يقـرب مـن 217% فى المتوسط، بل وصل هذا العجز فى بعـض الـسنوات إلـى 347% و400% فى أعوام 1999 و1998 على التوالى، كذلك يمكن ملاحظة ضـعف نسبة مشاركة تجارة مصر السلعية فى التجارة السلعية العالمية، حيث لم تزد هذه النسبة على 0.2% خلال فترة الثمانينات وانخفضت هذه النسبة إلى 0.1% خلال التسعينات[3].

1)- راجع:دراسة بعنوان،" تجارب دولية فى تنمية الصادرات "، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، سبتمبر 2004، ص 4.

2) - د. على عبد العزيز سليمان،" العلاقات الاقتصادية بين مصر والعالم الخارجى: الواقـع وآفاق المستقبل حتى عام 2020 "، دار الشروق، 2003، ص 28.

3)- هذه البينات تم حسابها بمعرفة الباحث من التقريـر الـسنوى لجهـاز التعبئـة العامـة والاحصاء، 2005، ص 337.

ثانياً تطور إجمالى الصادرات المصرية:

تتصف الصادرات السلعية بصغر قيمتها بالمقارنة بالواردات السلعية، وتقلبها، وضعف نموها مع صغر نسبتها للناتج المحلى الإجمالى، مع اتجاه هذه النسبة إلى الانخفاض، من5.8% إلى الى 3.9% خلال فترة التسعينات، مع عودة هذه النسبة إلى الزيادة ابتداء من عام 2000، ويوضح الجدول التالى تطور الصادرات السلعية ونسبتها إلى الناتج المحلى الإجمالى.

جدول رقم (3-10)

تطور الصادرات السلعية ونسبتها إلى الناتج المحلى الإجمالى فى الفترة من 1995 إلى 2005.

السنة	القيمة (بالمليارجنيه)	معدل النمو السنوى	قيمة الناتج المحلى الاجمالى(القيمة بالمليار جنيه)	نسبة الصادرات إلى الناتج المحلى
1995	11.954	%1.1	204	%5.8
1996	12.277	%2.7	229.4	%5.3
1997	13.532	%10.2	256.9	%5.2
1998	11.044	%18.4-	280.4	%3.9
1999	12.165	%10.2	307	%3.9
2000	16.396	%34.8	340	%4.8
2001	16.498	%0.6	358.7	%4.5
2002	21.145	%28	378.9	%5.5
2003	36.823	%74.1	417	%8.8
2004	47.722	%29.6	485.3	%9.8
2005	61.618	%29.1	538	%11

المصدر: الجهاز المركزى للتعبئة العامة والاحصاء و وزارة التنمية الاقتصادية، والنسب تم حسابها بمعرفة الباحث.

ومن خلال الجدول السابق، يمكن القول بأنه لايوجد أثر واضح لتدفقات الاستثمار الأجنبى المباشرعلى تنمية الصادرات المصرية، فبعد استبعاد عامل تضخم الأسعار وانخفاض قيمة الجنيه مقارنة بالعملات الأخرى، يمكن ملاحظة ثبات أن لم يكن تراجع قيمة الصادرات المصرية، وهو الأمر الذى يمكن ملاحظته من من خلال تراجع مساهمة الصادرات المصرية إلى الصادرات العالمية من 0.2% خلال الثمانينات إلى 0.1% فى التسعينات وحتى الأن.

ثالثاً: تنوع الصادرات المصرية:

إن أهم ما يمكن للشركات الدولية أن تحققه للدول المضيفة لهـا، هو إسهامها فى تنوع صادرتها، خاصة الصادرات غير التقليدية، مثل الصادرات من السلع الإلكترونية و البرمجيات والدوائر الإلكترونية وغيرها من السلع كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا، ذات القيمة المضافة العالية.

وتتصف الصادرات المصرية بارتفاع معامل التركز السلعى حيث حـل النفط محل القطن فى الصادرات المصرية فى الفترة الاخيرة، ومع ذلك تعرضت حصيلة الصادرات البترولية لتقلبات عنيفة نتيجة تقلب أسعار النفط فى السوق العالمى، واستحوذت صادرات البترول على 36% من الصادرات السلعية فى المتوسط فى الفترة من 1995 إلى 2005، مقابل 38% للصادرات الصناعية غير البترولية [1] بالمقارنة ب 90% حصة الصادرات الصناعية من إجمالى الصادرات الصينية عام 2002.

وبالنظر إلى أهم الأصناف من الصادرات الوطنية خلال فترة السبعينات وبداية الثمانينات وأهم الأصناف من الصادرات الآن، نجدها تتركز خلال فتـرة السبعينات وبداية الثمانينات فى :

1- البنك المركزى المصرى، التقرير السنوى. 2005/2004، ص 68.

1- السلع الزراعية: ومن أهمهـا القطـن الخـام، الأرز، البطـاطس، والموالح، وكانت تشكل ثلث الصادرات تقريبا.

2- السلع الصناعية، عدا المنتجات البترولية، وكانت تشكل ما يقرب من 42% من الصادرات، تشكل صادرات الغزل والنسيج والملابس الجـاهزة مـا يقرب من 55 % حتى منتصف الثمانينات من قيمة الصادرات الصناعية، وقـد مثل غزل القطن 45% من صادرات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة، تليهـا السلع الهندسية والمعدنية والتعدينية بنسبة 18% خلال نفس الفترة

3- ثم البترول ومنتجاته وكان يشكل حوالى 9% من قيمة الـصادرات حتى نهاية السبعينات وبداية الثمانينات، ولكن نسبة إسهام الصادرات البتروليـة إلى إجمالى الصادرات شهدت منذ منتصف الثمانينات زيادة مضطردة.

وإذا ما نظرنا الآن إلى أهم الصادرات المصرية خلال فترة التـسعينات وحتى الآن نجد أن الأمر لم يختلف كثير، حيث فقط حل البترول الخام ومنتجاته محل القطن و"منتجاته" أن صح التعبير، وباقى الأصناف من الصادرات السلعية لم يحدث بها أى تغير، سوى تغيرات طفيفة فى أوزانها النسبة بالنسبة إلى جملة الصادرات. ويوضح الجدول رقم (3-11) التصنيف السلعى للصادرات السلعية وأوزانها النسبة فى الفترة من عام 2000 إلى 2005.

جدول رقم (3-11)

التصنيف السلعي للصادرات السلعية وأوزانها النسبة في الفترة من عام 2000 إلى 2005.

الصنف	2000/99	2001/2000	2003/2002	2004/2003
وقود وزيوت ومعدنية ومنتجاتها	%35.7	%37.4	%38.9	%38.4
القطن الخام	%2.6	%2.1	%2.4	%1.9
المواد الخام	%2.4	%2.3	%3.4	%4.5
السلع نصف المصنعة	%4.4	%5.6	%8.0	%7.3
السلع تامة الصنع	%40.8	%39.4	%36.8	%38.0
أصناف متنوعة	%14.1	13.2	%10.4	%9.9

المصدر: البنك المركزى المصرى، التقرير السنوى، 2005/2004

أما بالنسبة للصادرات غير التقليدية، أوالصادرات من السلع كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا High-Technology Exports نجد تواضع قيمة الصادرات المصرية من هذه السلع حيث لم تتعد قيمة الصادرات منها عام 2004 ما قيمتة 15 مليون دولار بما يمثل 1% من إجمالى الصادرات الصناعية المصرية، وهى قيمة متواضعة جداً بالمقارنة بالدول النامية الأخرى، حيث بلغت صادرات سنغافورة من هذه السلع فى هذا العام نحو 82.742 مليار دولار، بنسبة 59% من صادراتها من السلع الصناعية، أيضا بلغت صادرات الصين من هذه السلع نحو 80 مليار دولار بما يمثل نحو 32% من صادراتها الصناعية، كذلك كوريا الجنوبية حيث بلغت صادراتها 75.742 مليار دولار بما يمثل 33% من صادراتها الصناعية. ويوضح الجدول رقم (3-12) صادرات مصر من السلع عالية التقنية بالمقارنة ببعض الدول النامية الأخرى.

صادرات مصر من السلع عالية التقنية بالمقارنة ببعض الدول النامية الأخرى، القيمة بالمليون دولار عام 2005.

الدولة	قيمة الصادرات بالمليون دولار	نسبتها إلى إجمالى الصادرات الصناعية للدولة
مصر	15	%1
سنغافورا	82742	%59
الصين	80109	%32
كوريا الجنوبية	75742	%33
ماليزيا	52862	%55
المكسيك	31832	%21
تايلاند	8203	%30
البرازيل	5929	%12
اندونيسيا	5809	%16
الهند	2840	%5
جنوب أفريقيا	1300	%6
المغرب	696.1	%10
تونس	370	%5
السعودية	122	%2

المصدر: World Bank, World Development Indicators 2006, tables 5.11

وما يمكن استنتاجه من هذا الجدول ومن الجدول رقم (3-11)هو عدم إسهام الاستثمارات الأجنبية فى إحدث تنوع فى الصادرات المصرية، كذلك لم تسهم هذه الاستثمارات فى زيادة صادرات مصر من السلع كثيفة الاستخدام للتكنولوجيا، وهو مايتضح من قيمة الصادرات المصرية من هذه السلع، بالمقارنة

للتكنولوجيا، وهو مايتضح من قيمة الصادرات المصرية من هذه السلع، بالمقارنة بالدول النامية الأخرى، بل حتى ببعض الدول العربية مثل المغرب، التي تجاوزت صادراتها 696 مليون دولار أى ما يقرب من خمسين ضعف الصادرات المصرية من هذه السلع، بل إن صادرات إسرائيل من هذه السلع تجاوز 6مليار دولار عام 2004.

رابعاً: التوزيع الأقليمى النسبى للصادرات المصرية.

إتسم معامل التركز الأقليمى للصادرات السلعية بالارتفاع، حيث تراوح بين 47% و 51% فى الفترة بين 1980 إلى 2005، وهوما يفسره إستحواذ الولايات المتحدة الأمريكية على ما يزيد على 35% من الصادرات عام 2004، والاتحاد الأوربى على ما يقرب من 33% من الصادرات، والدول العربية 12% والدول الآسوية 10% بينما كان نصيب الدول الافريقية2.1% عن ذات العام. ويوضح الجدول التالى التوزيع الأقليمى النسبى للصادرات المصرية.

جدول رقم (3-13)

التوزيع الأقليمى النسبى للصادرات المصرية.

المجموعة	2000/1999	2001/2000	2003/2002	2004/2003
الولايات المتحدة	%45	%40.8	%37.2	%35.4
الاتحاد الاوربى	%26.6	%28.4	%34.1	%32.8
دول أوربية أخرى	%5.4	%4.6	%4.6	%5.9
روسيا ودول الكومنولث المستقلة	%0.2	%0.2	%0.4	%0.6
الدول العربية	%6.9	%11.5	%11.4	%12.2
الدول الآسيوية	%14.4	%10.8	%10.5	%10.3
الدول الافريقية	%0.6	%0.6	%0.9	%2.1
دول اخرى	%0.6	%3.1	%0.9	%0.7

المصدر: البنك المركزى المصرى، التقرير السنوى 2004.

و يتضح من الجدول السابق تركــز أكثــرمن 70% مــن الــصادرات المصرية فى الاتحاد الأوربى والولايات المتحــدة الأمريكيــة، وهــو مايجعــل الاقتصاد المصرى عرضة للتقلبات، سواء الاقتصادية أو السياسة، التى تحــدث فى هاتين المجموعتين، ولا يخفى ما فى ذلك مــن أضــرار علــى الاســتقرار الاقتصادى المصرى، كذلك يمكن ملاحظة ضعف الوزن النــسبى للــصادرات المصرية إلى للدول الإفريقية، حيث مثلت 1% فى المتوسط خلال تلك الفتــرة، على الرغم من انضمام مصر إلى اتفاقية إنشاء السوق المشتركة لــدول جنــوب وشرق إفريقياCOMESA فى مايو 1998 [1]، حيث بلغ إجمالى الــصادرات المصرية إلى مجموعة الكوميسا خلال عام 2003 نحــو 130 مليــون دولار، وبالنظر إلى نصيب دول المجموعة من إجمالى الصادرات المصرية نجده ضئيل جدا حيث لم يتجاوز 2.1% عام 2004.

كذلك يمكن ملاحظة ضعف نصيب روسيا ودول الكومنولث المستقلة من إجمالى الصادرات المصرية، فلم تتجــاوز 0.6% مــن إجمــالى الــصادرات المصرية، بعد أن كانت تجارة مصر الخارجية مع هذه الدول تمثل 16% خلال السبعينات والثمانينات من القرن الماضى. كذلك انخفاض نصيب الدول الآسيوية من الصادرات المصرية فلم تتجاوز 10.3%، على الرغم من كبر حجــم هــذه السوق.

1- تم التوقيع على اتفاقية منظمة التجارة التفضيلية لدول شرق وجنوب إفريقيا Preferential Trade Area 1981/12/31 ودخلت حيز التنفيذ فى 1982/9/30 وبعد فتــرة قــرر الدول الاعضاء تطوير التعاون فيما بينهم، وذلك بإنشاء السوق المــشتركة لدولــشرق وجنوب أفريقيا COMESA كخطوة جديدة نحو تحقيق الجماعة الاقتصادية الافريقية، وقد تم توقيع الاتفاقية فى 1994/8/12 لتحل السوق المشتركة لدول شــرق وجنــوب إفريقيا محل إتفاقية منظمة التجارة التفضيليةPreferential Trade Area .

الباب الرابع

الدولة وتعظيم الإستفادة من نشاط الشركات دولية النشاط

تمهيد:

للدولة دور مهم فى تعظيم الاستفادة من الاستثمارات الأجنبيـــة، بجـــذب المزيد من هذه الاستثمارات وتوجيها إلى القطاعات التى ترغب فى تنميتها والتى تسهم فى زيادة النمو الاقتصادى بها، ودور الدولة قد يكون مباشر عن طريـــق منح التسهيلات والإعفاءات وتقديم الـــضمانات وإزالـــة العقبـــات أمـــام هـــذه الاستثمارات. وقد يكون تأثير الدولة على الاستثمارات الأجنبية غير مباشر عن طريق المحافظة على الاستقرار الاقتصادى بشكل عام وتحقيق معدلات متزايدة من النمو فى الناتج المحلى الإجمالى، والارتقاء بمستوى الخدمات سواء التعليمية أو الصحية أوالتشريعية وسائر خدمات البنية التحتية التى تقدمها الدولة، والـــذى ينعكس بدوره على توفير المناخ الملائم لجذب هذه الاستثمارات.

هذا الدور الأخير للدولة يتطلب دور حيوى وفعال للدولة لايقتصر فقـــد على دور المنظم فى الميدان الاقتصادى بل يمتد إلى دور اللاعب بالطبع لـــيس الوحيد ولكن أساسى فى هذا الميدان. أيضا للمنظمات الاقتصادية الدولية المعنية دور حيوى فى تسهيل حركة تدفقات الاستثمارات الدولية عن طريق المفاوضات التى تجريها والاتفاقات التى تعقدها بين الدول لـــضمان حريـــة حركـــة هـــذه الاستثمارات. وسوف يسعى الباحث إلى تقديم بعض التوصيات التى يراها مهمة، على ضوء ما خلص إليه الباحث من خلال هذا البحث، منها ما يتعلـــق بالـــدور المباشر للدولة وذلك فى الفصل الأول، ومنها ما يتعلق بالتأثير غيـــر المباشـــر للدولة على الاستثمارات الأجنبية وذلك فى الفصل الثانى. *لكن يجب أن يكـــون واضحاً منذ البداية أننا لسنا بصدد وصفة ناجعة ناجزة تبرئنا من إرث الماضـــى وتلبى لنا توقعات المستقبل فيما يتعلق بمسائل التنمية الشاملة، فالبحث الراهن لا يعطى حلول بقدر ما يعطى دعوة للتفكير فى بدائل الحلول.*

الفصل الأول

الدور المباشر للدولة فى تحفيز الاستثمارات الأجنبية المباشرة

تسعى مختلف دول العالم والدول النامية بصفة خاصة إلى جذب المزيد من الاستثمار الأجنبى المباشر لما له من مردورات إيجابية على عملية النمو الاقتصادى، سواء تمثل هذا فى القدرات التكنولوجية والخبرات الإدارية والتسويقية، أم ارتباطه بشبكة الأسواق العالمية. وبالتالى فإن جذب الاستثمارات الأجنبية ليس هدفاً فى حد ذاته، ولا ينبغى أن يكون كذلك، بل هو وسيلة لتحقيق **أهداف تسعى الدول المضيفة إلى تحقيقها**، مقابل التسهيلات التى تمنحها والضمانات التى تقدمها لهذه الاستثمارات، يأتى على رأس هذه الأهداف:

1) خلق فرص عمل جديدة للحد من مشكلة البطالة، نظراً لارتفاع معدلاتها فى الدول النامية، بل أكثر من ذلك تسعى هذه الدول ليس فقط إلى مجرد خلق فرص عمل، ولكن إلى زيادة كفاءة وانتاجية العمالة المحلية، عن طريق نقل المعرفة التكنولوجية والإدارية والخبرات العملية من الشركات دولية النشاط إلىالشركات المحلية عن طريق ما يعرف ب Spillover أى انتقال المعرفة والتكنولوجيا من الشركات المتقدمة إلى الأقل تقدماً، أوعن طريق ما يعرف بالتعليم بالمشاهدة Learning by watching وذلك حتى تستطيع أن تنافس فى مجال السلع عالية التقنية والجودة.

2) زيادة صادرات الدولة الساعية إلى جذب الاستثمارات الأجنبية، وهى من أهم الأهداف التى تحرص هذه الدول على تحقيقها. فزيادة الصادرات، خاصة الصادرات من السلع غير التقليدية أى السلع التى تحتوى على مكون تكنولوجى عالى، يعنى ضمنياً زيادة فرص العمل المتاحة أمام العمالة المحلية كذلك تحقيق توازن فى ميزان المدفوعات الذى يعانى بشكل دائم، فى الدول النامية، من عجز لصالح الدول المتقدمة، كذلك فإن زيادة الصادرات يعنى إمكانية حصول هذه

الدول على النقد الأجنبى الذى يمكنها من مواجهة أعباء استيراد السلع الرأسمالية والإنتاجية وغيرها من السلع الأخرى اللازمة لعملية التنمية فى هذه الدول.

3) تسهيل النفاذ إلى الأسواق الدولية أمام الشركات المحلية عن طـرق الشركات دولية النشاط التى تستثمر فى هذه الدول من الأهداف التى تسعى اليها الدول المضيفة، حيث تمتلك هذه الشركات شـبكة مـن العلاقـات الاقتـصادية وقدرات تسويقية عالية، نظراً لفروعها المنتشرة فى كل أنحاء العالم، فمن الممكن أن تكون الشركات دولية النشاط نافذةً للشركات المحلية على العـالم الخـارجى، وهو ما يساعد على تطور ونمو هذه الشركات وزيادة قـدرتها علـى المنافـسة الدولية فى مرحلة لاحقة نتيجة للاحتكاك بالعالم الخارجى.

فى المقابل تسعى الشركات دولية النشاط عن طريق اسـتثماراتها فـى الدولة المضيفة إلىتحقيق أهدافها الخاصة بها، وبالقطع تصب هذه الأهداف فـى خانة تحقيق الربح، مثل النفـاذ إلـى مـصادر الطاقـة والمـوارد الطبيعيـة Resources Seeking، أو قد تهدف إلى الاستفادة من العمالة الرخيصة وذات المهارة العالية المتوفرة فى سوق الـدول المـضيفة Labour seeking، دول جنوب شرق آسيا على سبيل المثال، وقد يكون الهدف هو النفاذ إلـى الأسـواق الكبيرة كالصين مثلا Market Seeking، أيضا قد تهدفالشركات دولية النـشاط من استثماراتها إلى تكوين مركز احتكارى لسوق السلعة التى تعمل بها.

إذن هناك أهداف تسعى الدول، خاصة الناميـة، الراغبـة فـى جـذب الاستثمارات الأجنبية إلى تحقيقها جراء جذب هـذه الـشركات ومنحهـا هـذه التسهيلات، وفى الوقت نفسه هناك غايات ومصالح تسعى الشركات دولية النشاط إلى تحقيقها، ومن الممكن أن يكون هناك تعارض بين هـذه الأهـداف وتلـك المصالح، وفى هذا الشان لابد من تتدخل الدولة المعنية لفض هذا الاشتباك عـن طريق تبنى سياسات تهدف إلى ضمان تحقيق أهدافها من فـتح أسـواقها أمـام

الاستثمارات الأجنبية، وفى نفس الوقت تحقيق مصالح هذه الشركات، ولايمكن أن تترك الأمر للسوق لكى ينظمه، كما ترغب الشركات دولية النشاط والدول المتقدمة التى تقف وراء هذه الشركات، حيث لا يمكن التسليم بأن الشركات دولية النشاط وهى تسعى إلى تحقيق مصالحها الذاتية تحقق ومن حيث لا تدرى أو تقصد مصالح الاخرين، الدول المضيفة، (اليد الخفية Invisible Hand التى تحدث عنهاAdam Smith)، وعلى ذلك فإن للدولة دور فى توجيه هذه الاستثمارات الوجهه السليمة لكى تضمن تحقيق الأهداف المرجوة من هذه الاستثمارات.

وهناك أسئلة تفرض نفسها حول نتائج سياسات جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أهمها سؤالين: الأول يتعلق بحجم ما تم جذبه أى **هل إستطاعت الدول النامية أن تجذب من الاستثمارات الأجنبية ما يتناسب مع إمكاناتها الاقتصادية والبشرية ومع ما قدمته هذه الدول من تسهيلات إلى الشركات دولية النشاط ؟ والثانى هل استطاعت هذه الدول أن تسفيد من هذه الاستثمارات وأن تحصل على العائد المرجو فى مقابل ما منحته من تسهيلات ؟.**

فيما يتعلق **بالسؤال الأول**، يمكن القول أن هناك بعض الدول النامية (الصين، ماليزيا، سنغافورا، كوريا الجنوبية) استطاعت أن تجذب قدراً كبيراً من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فقد استطاعت الصين أن تجذب ما يقرب من 72 مليار دولار فى عام 2005 لتحتل المرتبة الأولى من بين أكبر الاقتصاديات المتلقية للاستثمارات الأجنبية من الدول النامية، إلا أن ذلك لا يرجع فقط إلى التسهيلات التى تمنحها الصين إلى الاستثمارات الأجنبية، بل إلى العديد من العوامل الأخرى التى أوضحتها الدراسة فى الباب الثالث [1].

---

1 - راجع المبحث الثانى من الباب الثالث، أثر التدفقات الأجنبية على الصادرات فى الصين.

وعلى الوجه الآخر لم تستطع كثير من الدول النامية، منها مصر، على الرغم من المزايا والإعفاءات السخية التى قدمتها هذه الدول إلى الاستثمارات الأجنبية، أن تجذب منها ما يتناسب مع إمكاناتها الاقتصادية والبشرية، ولعل السبب فى ذلك، من وجهة نظر الباحث يرجع فى المقام الأول إلى أن هذه الشركات دولية النشاط تريد أن **تستفيد** من عملية النمو والتنمية الاقتصادية الحاصلة فى الدول المضيفة، **لا أن تسهم** فى هذه العملية، فالصين على سبيل المثال حققت ولمدة ثلاثة عقود متتالية معدلات نمو مرتفعة تقترب من 10% قبل أن تفتح أسواقها للاستثمارات الأجنبية[1]، وعلى الوجه الأخر نجد أن الدول التى لا تشهد نمو اقتصادى يظل نصيبها من الاستثمارات الأجنبية متواضع للغاية بحيث لا يتناسب مع فرص الاستثمار المتاحة ولا التسهيلات المقدمة.

وفيما يتعلق **بالسؤال الثانى** الخاص بالمكاسب التى حققتها الدول المضيفة من الاستثمارات الأجنبية خاصة فيما يتعلق بالعمالة والتصدير يمكن القول، فيما يتعلق بالاقتصاد المصرى، أنه لم تكن النتائج على قدر التوقعات، فلم تسهم الاستثمارات الأجنبية فى حل أو على الأقل الحد من مشكلة البطالة فى مصر، بل على العكس يمكن القول أنه بسبب طريقة الدخول عن طريق الاستحواذ على الشركات القائمة (مثال قطاع الأسمنت والأدوية) قد أسهمت فى زيادة أعداد العاطلين، نتيجة لفقد العديد لوظائفهم فى هذه الشركات بحجة ترشيد العمالة[2].

---

1 - راجع، الموضع السابق.

2 - وفيما يتعلق بالتصدير فكما أوضح البحث أن الصادرات المصرية لم تشهد أى تطور ملحوظ سواء فيما يتعلق بالصادرات التقليدية أو غير التقليدية2 فى الفترة من 1990-2005. راجع المبحث الثالث من الباب الثالث: أثر التدفقات الأجنبية على الصادرات فى مصر.

وعليه يتعين عند وضع السياسات المتعلقة بالاستثمارات الأجنبيـــة فـــى الدول النامية أن يتم مراعاة الأمور الآتية لتعظيم الاستفادة مـــن الاســـتثمارات الأجنبية:

أولاً: أن تحدد هذه الدول المجالات التى ترغب فى تنميتها ولا تـــستطيع هـــى أو القطاع الخاص المحلى الاستثمار فيها أو تكون الشركات دولية النشاط أكثـــر كفاءة فى هذه المجالات، من حيث تطلبها تكنولوجيا متطورة، أو خبرة تـــسويقية أو إدارية على سبيل المثال، ويجب على هذه الدول وهى تحدد هذه المجالات أن تضع فى حسبانها الأهداف التى تسعى إلىتحقيقها، كخلق فرص عمل، وبالتـــالى تشجع الاستثمارات فى مجال الصناعات كثيفة الاســـتخدام للعمالـــة Intensive Labour Production (ففى محاولة لتوضيح العلاقة بين الاســـتثمار وخلـــق فرص عمل أشارت دراسة عن علاقة سياسات الاستثمار بالتشغيل والفقـــر فـــى قطاع الصناعات التحويلية ، إلى أنه خلال الفتـــرة 1988-1998 كـــان قطـــاع الصناعات التحويلية هو القطاع الثانى بعد الزراعة فى امتصاص العمالـــة فـــى الاقتصاد المصرى حيث يعمل به 12% من قوة العمل، كما أن معدل نمو العمالة به 5% خلال تلك الفترة[1] أو زيادة صادراتها من السلع ذات المكون التكنولوجى العالى. وبالتالى تشجع الاستثمارات فى هذا المجال، فمن الملاحظ إتجاه معظـــم الاستثمارات الأجنبية المتجهة إلى الدول النامية إلى القطاعات الأولية، كالتنقيب عن البترول والغاز والمعادن، ففى مصر 70% من الاســـتثمارات الأجنبيـــةعام 2004 اتجهت إلى قطاع البترول والغاز الطبيعى[2]، وهو ما يعكـــس إخـــتلال هيكلى فى هذه التدفقات. بينما نجد أن قطاع الزراعة، وهو قطاع هام وحيـــوى

1- راجع:

- Abdel Latif, L. (2001). "Investment Policy, Employment and poverty in Egyptian Manufacturing" Center for Economic and research financial studies, Cairo University.

2- المصدر: الهيئة العامة للاستثمار، التقرير السنوى 2004 / 2005.

خاصة للدول النامية، لم يحظى بإهتمام الشركات دولية النشاط أو المحلية علـى السواء.

فعلى الصعيد العالمى: يلاحظ تواضع الإستثمارات الأجنبيـة المباشـرة الموجة إلى قطاع الزراعة ففى عامى 2003 و 2004 لم تتجاوز الإسـتثمارات الأجنبية المباشرة الموجة إلى قطاع الزراعة والصيد والتخـزين 2437 مليـون دولار. فى حين كانت الاستثمارت الأجنبية الموجة إلى قطاع الخدمات 434500 مليون دولار أىما يقرب من مائتى ضعف الموجه إلى قطاع الزراعـة. وكـان نصيب قطاع الاتصالات فقط، فى نفس المدة، ما يقـرب مـن 43964 مليـون دولار أى ما يقرب من عشرين ضعف تلك الموجة إلى قطاع الزراع[1].

أيضا يمكن ملاحظة تواضع الاستثمارات الأجنبية المتراكمة فـى قطـاع الزراعة حيث وصل إجمالى هذه الاستثمارات عام 1990 ما يقرب مـن 7374 مليون دولار إرتفعت إلى 18279 مليون دولار عام 2005، فى حين كان رصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة الموجهه إلى قطاع الخدمات على سـبيل المثـال 868844 مليون دولار عام 1990 وصلت إلى 6110761 مليون دولار عـام 2005. وهو ما يوضح ضعف الإقبال من قبل الشركات دوليـة النـشاط علـى الاستثمار فى هذا القطاع الحيوى والمهم خاصة للدول النامية. فالغذاء يشكل مـا يقرب من ثلثى ميزانية الأسرة فى الدول النامية، لـذلك فـإن ارتفـاع أسـعار الحبوب، خاصة القمح والذرة، سوف يؤثر بالسلب على معظـم سـكان الـدول النامية وعلى حكومات هذه الدول التى تخصص جزء من ميزانيتها لدعم أسعار المواد الغذائية. وذلك بعكس الحال فى الدول المتقدمة التى لا يـشكل الغـذاء إلا

1- راجع:

- UNCTAD. World investment report, "Transnational Corporations, Extractive Industries and Development", New York and Geneva, 2007, P.258.

10% من ميزانية الأسرة فى هذه الدول وبالتالى فإن ارتفـاع أسـعار المـواد الغذائية لن يؤثر على الأسر أو حكومات هذه الدول كتأثيره على الدول النامية[1]. فقد أشار Gary Becker [2]، الحائز على جائزة نوبل فى الاقتـصاد، إلـى أن ارتفاع أسعار المواد الغذائية ب 30% يؤدى إلى إنخفاض مستوى المعيشة بحو 3% فقط فى الدول المتقدمة وبحوالى 20% فى الدول الفقيرة 3.

وعلى الصعيد المحلى، رغم أهمية هذا القطاع بالنسبة إلى الدول النامية بصفة عامة ومصر بصفة خاصة، حيث يسهم قطاع الزراعة بما يقـرب مـن 15.6% من الناتج المحلى الإجمالى فى مصر عام 2006 [4]، ويـستوعب مـا يزيد عن 30% من إجمالى عدد المشتغلين فى مصر فى ذات العـام [5]. إلا أن هذا القطاع لم يحظى باهتمام الدولة أو القطاع الخاص سواء المحلى أو الأجنبى. ففى عام 2006\2007 على سبيل المثال مثلت الاستثمارات الأجنبية المباشـرة الموجهة إلى قطاع الزراعة 1.96% فقط من جملة الاستثمارت الأجنبيـة هـذا

---

1)- راجع:

-The Economist, "The End of Cheap Food", 6 December 2007.

2-) ولد Gary Stanley Becker بولاية Pennsylvania بالولايات المتحدة الأمريكية عـام 1930، حصل على درجة الدكتوراه من جامعة شيكاغو عام 1951 وإلتحق بالتـدريس بجامعة كولومبيا فى نفس العام ثم عاد مرة أخرى إلى جامعة شـيكاغو عـام 1958. وحصل على جائزة نوبل فى الاقتصاد عام 1992. وطبقا لقرار منح الجائزة فإن أعماله التى منح عنها جائزة نوبل تندرج تحت أربعة مجالات هى: الاستثمار فى رأس المـال البشرى، التمييز فى أسواق العمالة والسلع، سلوك الأسرة، الجريمة والعقاب.

3) - راجع:

- The Economist, "Cheap no More", 6 December 2007.

4)- البنك المركزى المصرى، التقرير السنوى 2005 \ 2006، ص 60.

5)- مركز دعم وإتخاذ القرار بمجلس الوزراء، نشره البيانات القومية، يوليو 2007 ص 82.

العام[1]. كما أن حجم الاستثمارت الكلية الموجهة إلى قطـــاع الزراعـــة ســـواء الاستثمارات العامة أم الخاصة فى العام المالى 2005\2006 لم تتجاوز 6% من إجمالى قيمة الاستثمارت المنفذة فى هذا العام [2].

وهو ما يتطلب ضرورة أن تولى الدولة هذا القطاع أهمية خاصـــة فـــى السنوات القادمة، عن طريق تشجيع القطاع الخاص المحلى، والشركات الدوليـــة على ضخ المزيد من الاستثمارات فى هذا القطاع الحيوى والهام.

تعتمد مصر بشكل أساسى على إستيراد السلع الغذائية من الخارج لـــسد الفجوة الغذائية بها. حيث تعتبر مصر من أكبر مستوردى القمح علـــى مـــستوى العالم، وهو الأمر الذى يجعلها عرضة لتقلب الأسعار العالمية لهذه السلع. وهـــو ما حدث بالفعل فى عام 2007 حيث ارتفعت أسعار القمح من 200 دولار للطن فى مايو إلى 400 دولار للطن فى نوفمبر من ذات العام كما ارتفعت باقى أسعار الحبوب بما يعادل 75% فى هذا العام مقارنة بعام 2005[3]، وهو مـــا اضـــطر

1)- الهيئة العامة للاستثمار، التقرير السنوى 2006\ 2007، ص15.

2)- البنك المركزى المصرى، المرجع السابق، ص 62.

3)- راجع:

- The Economist, "The End of Cheap Food", 6 December 2007.

وترجع هذه الطفرة فى أسعار الحبوب على المستوى العالمى إلى العديد من الأسباب لعل مـــن أهمها:

أ- زيادة الطلب على Ethanol والذى يستخرج من حبوب الـــذرة بـــشكل أساســـى، كوقـــود للسيارات فى الولايات المتحدة الأمريكية. ففى عام 2000 تم تحويل ما يقرب مـــن 15 مليون طن من Maize Crop حبوب الذرة إلى إيثانول. ارتفعت هذه الكمية إلـــى مـــا يقرب من 85 مليون طن من حبوب الذرة عام 2007. ولقـــد تـــسبب زيـــادة الـــدعم الأمريكى، 7 مليار دولار عام 2007 أىما يعادل 1.9 دولار للجالون الواحد 3، لمـــا يسمى محاصيل Bio fuels على حساب المحاصيل الأخرى، القمح على سبيل المثال،

الحكومة إلى فتح اعتماد إضافي بالموازنة العامة للدولة الحالية لمواجهة الطلبات الإضافية للهيئة العامة للسلع التموينية بمبلغ 4.77 مليار جنيه عام 2007[1].

ويرى البحث ضرورة التركيز على الاستثمار فى قطاع الزراعة فى المرحلة المقبلة نظرا لأهمية هذا القطاع بالنسبة إلى الدول النامية، كما سبق توضـــيحه، ويكون ذلك من خلال محورين:

- زيادة الاستثمارات لإضافة أراضى زراعية جديدة إلى الرقعة الموجودة بالفعل (التوسع الأفقى).
- العمل على تحسين إنتاجية المحاصيل الزراعية (التوسع الرأسى) عـــن طريق الاهتمام ببحوث تطوير السلالات والبذور ذات الإنتاجية العالية.

=إلى انخفاض المساحة المخصصة لها بما يعادل الثلث. وهو ما أثر بشكل مباشر على أسعار الحبوب فى السوق العالمية.

ب- زيادة الطلب على الحبوب نتيجة لزيادة عدد السكان خاصة فى الدول النامية، بالإضـــافة إلى زيادة الدخول فى بعض الدول النامية الأخرى، الصين والهند على سبيل المثال، والتى أدت أى زيادة الدخول إلى زيـــادة الطلـــب علـــى اللحـــوم More people more grain more income more meat، فقد ارتفع متوسط استهلاك الفرد من اللحوم فى الصين من 20 كيلـــو جرام عام 1985 إلى 50 كيلو جرام عام 2005، وهو ما يعنى زيادة الطلب علـــى الحبـــوب بشكل غير مباشر، فإنتاج كيلو واحد من اللحوم يتطلب 8 كيلو جرام من الحبوب.

ج- العديد من الدول الأوربية ترفض إنتاج أو إستهلاك الحبوب والأغذيـــة المعدلـــة وراثيـــاً Genetically modified food بسبب الشكوك حول بعض الآثار الـــصحية الـــسلبية لإستهلاك هذه الأغذية. وهو ما أثر على الكمية المزروعة بهذه المحاصيل ذات الإنتاج الوفير من الحبوب وغيرها من المحاصيل الأخرى 3. كما أدى إلى، بشكل أو بـــآخر، الحد من تطور البحوث بالشكل المطلوب لتطوير وتحسين سلالات مقاومة للأمـــراض ووفيرة الإنتاج وغير ضارة صحياً من هذه المحاصيل.

1)- لمزيد من التفاصيل يمكن مراجعة موقع وزارة المالية المصرية.
http://www.mof.gov.eg/Arabic/MOFNews/Media/releas-a-11-12-07.htm

ثانياً: يجب على هذه الدول أن تشجع نوعية الاستثمار الأجنبى الـذى يحقـق أهدافها، فقد أكدت العديد من الدراسات [1]، التى أجريت لمعرفة أثر الاستثمارات الأجنبيةعلى أسواق الدول المضيف وعلى العمالة فيها، على اختلاف أثـر هـذه الاستثمارات بحسب طريقة الاستثمار أو **طريقة الدخول Mode of Entry**، فقد ميزت هذه الدراسات بين الاستثمارات عن طريق إنـشاء مـشروعات جديـدة Greenfield والاستثمار عن طريق الاستحواذ على أو الاندماج فى مـشروع قائم Merger & acquisition، وانتهت هذه الدراسات إلى التأكيد على الأثـر الإيجابى للنوع الأول سواء على العمالة، من حيث خلق فرص عمل جديـدة، أو على السوق من حيث تشجيع المنافسة، بينما انتهت إلى وجود آثار سلبية للنـوع الثانى، من حيث فقد العديد ممن يعملون فـى المـشروعات المـستحوذ عليهـا لوظائفهم بذريعة أن هذه الشركات المستحوذ عليها تعانى من تخمة مفرطة فـى العمالة Labour-bloated ويجب ترشيد العمالة حتى تحقق هذه الشركات أرباح تمكنها من التطور والمنافسة، ومن حيث السوق أكدت هذه الدراسات أيضاً على الأثر السلبى لهذه الشركات على هيكل السوق من حيث زيادة درجة تركز السوق فى عدد قليل من الشركات وبالتالى تكوين إحتكارات تستطيع من خلالها أن تؤثر ليس فقط على الأسعار ولكن على الشركات المحليـة الـصغيرة أو المتوسـطة الحجم.

1- راجع :

- Williams.D. "Foreign Manufacturing Firms in the UK: Effects on *European Business* ، Out Put and Supplier Linkage"،Employment 1999, vol. 99,pp. 393-408،*Review*

- Frank McDonald and Arne Hiese. " Foreign Direct Investment and – *European Business Review*, 2002, ،Employment in Host Regions" pp 44-76،vol.14

وبالتالى يتعين على الدول المضيفة أن تشجع الاستثمارات الأجنبية التى تهدف إلى إقامة مشروعات جديدة Greenfield أكثر من تشجيعها الطريقة الثانية الاندماج والإستحواذ Merger & acquisition.

ثالثاً: يجب تقييم المنافع المترتبة على إقامة المشروعات، مثل الروابط مع المشروعات المحلية، الأثر على خلق سلسلة من القيم المضافة value Chain، الأثر على خلق مهارات لعنصر العمل.

رابعاً:- اشتراط أن تكون صافى التدفقات من النقد الأجنبى متراكمة وموجبة خلال السنوات الأولى للتشغيل، واشتراط أن تكون التكنولوجيا المستخدمة حديثة.

وفيما يلى بعض السياسات المقترحة والتى يمكن أن تسهم فى جذب المزيد من تدفقات الاستثمار الأجنبى المباشر إلى الدول النامية ومنها مصر:

- يجب الاستفادة من تجارب بعض الدول فى الاهتمام بترويج الاستثمارات، سواء بالتعاون مع المنظمات الدولية التى لها دور فى هذا المجال مثل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التابعة للبنك الدولى والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وكذلك جهاز الخدمات الاستشارية التابع لمؤسسة التمويل الدولى أو بانشاء مكاتب خارجية للترويج للاستثمار وتقديم الخدمات الاستثمارية، ويتطلب ذلك ضرورة خلق قاعدة بيانات فعلية وشاملة عن فرص الاستثمار.

- إنشاء محاكم متخصصة، بقضاة متخصصين، للفصل فى المنازعات الاقتصادية المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية، وذلك لتيسير آلية تسوية المنازعات، ففى مصر بلغ قيمة مؤشر درجة تعقيد إجراءات تسوية

المنازعات 50 نقطة ويعد مرتفع نسبياً مقارنة بتركيا على سبيل المثـــال حيث يبلغ هذا المؤشر 38 نقطة[1].

- وضع استراتيجية لتطوير وتنمية المهارات البشرية، حيث أن انخفـــاض تكاليف العمالة لا يعتبر محدد هام للاستثمار الأجنبى المباشر إذا لم تكن العمالة مدربة. ويمكن القيام بذلك من خلال عدة مسارات مثل تطـــوير كافة الجامعات بحيث تقوم بجهود البحث والتطوير لخدمـــة الـــصناعة، تنظيم برامج لتطوير مهارات العاملين فى القطاعات التى تشهد تطـــورا تكنولوجيا، وإنجاز المشروع القومى لتوصيف الوظائف والمهارات حتى يسهل على المستثمر الأجنبى تحديد التكلفة الفعلية للعمالة.
- رغم أن الحوافز الضريبية لم تثبت فاعليتها فى جذب الاستثمار الأجنبى المباشر إلا أن المنافسة بين الدول النامية على جذب هذه الاســـتثمارات تتطلب تطوير النظام الضريبى المـــصرى، وذلـــك بترشـــيد اســـتخدام الإعفاءات الضريبية وربطها بتحقيق أهداف اقتصادية محددة مثل تطوير الصناعة، خلق فرص عمل، تنمية الكوادر البشرية، زيادة الـــصادرات، هذا بالإضافة إلى استخدام الحوافز غير الضريبية مثل القروض الميسرة ومنح للبحث والتطوير[2].

1- مؤشر درجة تعقيد الاجراءات، هو مؤشر قام بتصميمة البنـــك الـــدول ويتـــراوح بـــين (0-100) نقطة وكلما زادت قيمة المؤشر دل ذلك على زيادة التعقيد والعكس صحيح. راجع دراسة بعنوان:" نموذج قياس محددات الاستثمار الأجنبى المباشر فـــى مـــصر "، تحت إشراف د. أحمد جاد كمالى، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار،يونيـــو 2004، ص 11.

2 - د. الوليد صالح عبد العزيز: دور السياسة الضريبية فى تحفيز الاســـتثمارات فـــى ظـــل التطورات العالميه المعاصرة "، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق جامعة القـــاهرة فرع بنى سويف، 2002، ص102.

هذا فيما يخص السياسات المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية من حيث كيفية الاستفادة منها وبعض السياسات المقترحة لجذب المزيد من هذه الاســـتثمارات، لكن جذب المزيد الاستثمارات الأجنبية لا يتوقف فقط على مجرد تقــديم بعــض التسهيلات أو منح بعض الإعفاءات أو تبسيط الإجراءات ولكــن ذلــك يتوقــف وبشكل أساسى على حالة الاقتصاد ودرجة نموه ومدى استقراره، وهو ما أكدته تجربة الصين ودول جنوب شرق آسيا مع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فبعــد أن حققت الصين ولمدة ثلاثة عقود متتالية معدلات نمو غير مسبوقة فى النـــاتج القومى سعت الاستثمارات الأجنبيةاليها ونفس الأمر مع كوريا الجنوبية وماليزيا، ولقد كان للدولة وشركاتها العامة الدور الرئيس فى تحقيق هذا النمو، **وهــو مـــا يعنى أن للدولة وقطاعها العام دور فى جذب الاستثمارات الأجنبية وتـــشجيعها وليس العكس. هذا الدور لا يتوقف فقط عند جذب الـــشركات دوليـــة النـــشاط لشراء المشروعات العامة عن طريق خصخصتها ولكن جذب هذه الشركات لكى تعمل مع هذه المشروعات العامة ذات الخبرة العالية والدراية الكاملة بالـــسوق المحلية**، وهو ما سوف نتناوله فى الفصل التالى.

الفصل الثانى

الدور غير المباشر للدولة فى تعظيم الاستفادة من الشركات دولية النشاط

تعتبر التنمية عملية إرادية وليست ذاتية، أى أنها تحتاج إلى إرادة فاعلة لكى تحدث، هذه الإرادة الفاعلة لن تكون الدولة كما يؤكد دائماً الرأسماليون، إلا أنها لن تكون أيضا القطاع الخاص سواء المحلى أم الأجنبى كما يؤكد واقع الحال فى الدول النامية، فهذا القطاع لا يستطيع وحده تحمل عبء التنمية فـى الـدول النامية. إذن لاتقدر قوة واحدة فى المجتمع، الدولة أو القطـاع الخـاص، علـى إحراز التنمية بمفهومها الشامل والواسع، حيث يتطلب الأمـر تنـشيط وتفعيـل أطراف وقوى متعددة فى المجتمع واشراكها على نحو جاد فـى إتخـاذ وتنفيـذ ومتابعة قرارات التنمية.

ويرى الباحث أن وجود دور قوى وفعال للدولة، يقوم على تفعيل هذا الدور أو إعادة هيكلته بما يعنى الخروج من بعض المجالات وتكثيـف الوجـود فـى البعض الآخر أو حتى الدخول فى مجالات جديدة، لا يتعارض مع وجود قطـاع خاص نشط ومنتج. بل على العكس فإن وجود هذا الدور للدولة يحفـز القطـاع الخاص ويعمل على ضمان تحقيق المنافسة وعدم تكوين احتكارات فى الأسواق تهدد الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم، كما يحفظ للمستهلك مصالحه وحقوقه.

و لتعظيم الإستفادة من الشركات دولية النشاط، لابد من توافر الآتى:

1- فلكى يحدث نقل للتكنولوجيا والمعرفة الإدارية والخبـرة العمليـة مـن الشركات دولية النشاط وتستفيد الدول المضيفة منها، خاصة النامية، لا بد مـن وجود من يستقبل هذه المعارف والخبرات، أى لابد من وجود شـركات محليـة تسعى إلى الاستفادة من هذه المعارف. سواء أكانت مملوكة للدولـة أم للقطـاع الخاص، ونظرا لأن القطاع الخاص فى معظم الدول النامية حديث عهد بالعملية

الخاص، ونظرا لأن القطاع الخاص فى معظم الدول النامية حديث عهد بالعملية الإنتاجية، بعدما غاب أو غُيّب عن الساحة الاقتصادية لفترات طويلة سيطرت الدولة فيها على وسائل الإنتاج. لذلك فإن للمشروعات المملوكة للدولة دوراً مهماً وحيوياً فى تعظيم الاستفادة من المعرف التكنولوجيا والعملية التى تملكها الشركات دولية النشاط على الأقل فى المراحل الأولى من عملية التحول الاقتصادى الذى تشهده غالبية الدول النامية. وتجربة دول جنوب شرق آسيا تبرهن على أهمية الدور الذى لعبته الشركات المملوكة للدولة فى تحقيق التنمية الاقتصادية والنقلة التكنولوجيا التى شهدتها هذه الدول ([1]).

2-لكى نضمن أسعار مناسبة وغير مغالى فيها مع التأكيد على جودة السلع المقدمة إلى المستهلك، لابد من المحافظة على المنافسة داخل السوق المحلية، والحيلولة دون حدوث أيه تشوهات للسوق أو حدوث ممارسات ضدد التنافسية. والتى من شأنها أن تؤدى ليس فقط إلى ارتفاع الأسعار ولكن إلى خروج الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم بالإضافة إلى عدم السماح بدخول شركات جديدة مجال الإنتاج للسلعة المعنية. لكى نضمن ذلك، المنافسة، ويعتقد الباحث خاصة فى الدول النامية أن مجرد وجود النصوص القانونية التى تأثم الممارسات الاحتكارية والممارسات ضدد التنافسية لا يكفى.وذلك لأسباب عديدة منها على سبيل المثال:

أ- صعوبة الإثبات فى مسائل الممارسات ضدد التنافسية والممارسات الاحتكارية.

ب-طول الفترة التى يستغرقها التحقيق لكى تصل الجهة المحققة إلى حكم نهائى فى الموضوع فضلا عن النفقات الباهظة التى يتطلبها التحقيق، خاصة إذا تعلق

1-راجع:

- Peter Nolan. "China and the Global Economy", Op Cit, P.19.

الأمر بالشركات الدولية وارتبط الموضوع بأكثر من فرع للشركة يوجد فى أكثر من دولة.

ج- فى كثيرمن الأحيان يتطلب الأمر تنسيق بين أجهزة مكافحة الاحتكار والممارسات ضد التنافسية فى أكثر من دولة. وهو ما يتطلب اتفاقيات دولية ثنائية فى هذا الشأن وهو ما يضيف أعباء على عاتق الدول النامية.

د- فى كثير من الأحيان تكون العقوبات المالية الموقعة على الشركات المخالفة غير فعالة فى ردع الشركات المخالفة.

لذلك يعتقد الباحث أن الضمان لتحقيق المنافسة والمحافظة على حقوق المستهلك والشركات الصغيرة يكمن فى وجود دور للشركات المملوكة للدولة فى العملية الإنتاجية، خاصة فى السلع الحيوية بالنسبة إلى المستهلك والاقتصاد ككل[1]. وفى هذا المجال لا يكفى وجود شركات محلية مملوكة للقطاع الخاص حيث يحكم تصرفات هذه الشركات نفس القواعد التى تحكم الشركات الدولية[2].

1- والمثال على ذلك هو الشركات العاملة فى قطاع الأسمنت فى مصر، فعلى الرغم من وجود قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية وجهاز حماية المنافسة، بل وتحريك الدعوى الجنائية ضد الشركات العاملة فى مجال الأسمنت والتى أثبت تقرير الجهاز وجود ممارسات مخالفة لنص المادة 6 من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية الصادربالقانون رقم 3 لسنة 2005،إلا أن ذلك لم يمنع الشركات من الاستمرار فى رفع الأسعار بشكل غير مبرر، بل أن هذا القانون لن يمنعها من المخالفة مستقبلا لهزالة الغرامة الملية المفروضة على الشركات المخالفة بالمقارنة بالمكاسب التى تجنها من وراء إرتفاع الأسعار.

2- ومثال ذلك تجربة صناعة الحديد فى مصر، ذلك إستحواذ شركة محلية على ما يقرب من 65% من سوق الحديد فى مصر، مركز المعلومات ودعم إتخاذ القرار، قطاع الدراسات التنموية، تقرير تحليلى حول سوق حديد التسليح فى مصر، 2002، ص7.، مما أدى إلى إرتفاع الاسعار بشكل غير مبرر أيضاً.

3-لكى تستفيد الدول المضيفة، خاصة النامية، من ميزة النفاذ إلى شبكة الأسواق الدولية التى تتيحها الشركات دولية النشاط. لابد من توافر شركات محلية قادرة على التصدير والمنافسة على المستوى الدولى. هذه الشركات قد تكون مملوكة للقطاع الخاص أو للقطاع العام، وكما سبق الإشارة، فإن شركات القطاع الخاص فى المرحلة الأولى للتحول الاقتصادى فى الدول النامية، غير مؤهلة من حيث الحجم أو المعرفة التكنولوجية أو الخبرة العملية أو توافر التمويل اللازم للتوسع أو إنشاء فروع جديدة، وهو ماقد يكون متوافر لدى الشركات المملوكة للدولة والتى يتوافر لها الخبرة العملية ومصادر التمويل التى توفرها الدولة. لذلك فإن استمرار الدولة فى تملكها لبعض الشركات فى المرحلة الأولى من التحول الإقتصادى مهم للاستفادة من القدرة على النفاذ إلى الأسواق. وهو ما يمكن ملاحظته بالنسبة إلى الشركات دولية النشاط التابعة لدول جنوب شرق آسيا الموجودة ضمن قائمة أكبر مائة شركة على مستوى العالم الصادرة عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الأنكتاد" فجميع الشركات الموجودة ضمن القائمة هى شركات مملوكة للدولة [1].

4- إذا كانت متطلبات الاندماج فى الاقتصاد العالمى من الدول النامية تنصب حالياً على تحرير التجارة وخصخصة المشروعات التى تملكها، وتخفيض الضرائب التى تحصلها، والحد من الرسوم الجمركية التى تفرضها، وبحرية الشركات دولية النشاط فى تحويل الأرباح إلى الخارج دون قيد أو شرط. إلا أن حكومات هذه الدول مطالبة فى نفس الوقت بأن تعمل على تحقيق الاستقرار الاقتصادى، وتحقيق العدالة الاجتماعية وتوفير الخدمات الاجتماعية كالتعليم

1- يوجد خمس شركات ضمن قائمة المائة الأكبر على مستوى العالم تخص الدول النامية، شركة واحدة لكل من الصين وكوريا الجنوبية وماليزيا وسنغافور والمكسيك. راجع
UNCTAD. World Investment Report. "Transnational Corporations. Extractive Industries and Development", Op Cit, P.29.

والصحة والضمان الإجتماعى، بالإضافة إلى القيام بالمهام التقليدية للدولة من تحقيق الأمن والعمل على احترام وتنفيذ القانون. فكيف يتأتى للدولة القيام بهذه المهام، التى هى بالفعل ضرورية لتحقيق التنمية وتوفير مناخ مناسب للاستثمارات الأجنبية والمحلية على السواء. ما لم يكن للدولة دور فى العملية الإنتاجية جنبا إلى جنب مع القطاع الخاص. حتى تتمكن الدولة من القيام بوظائفها وهو ما يخدم القطاع الخاص ذاته.

ولهذا، إذا كانت الدول المتقدمة تحاول ومن خلفها المنظمات الدولية، الترويج لأفكار تحرير الاقتصاد والخصخصة وما يستتبعها من تغيير وتحجيم لدور الدولة فى الاقتصاد وفى إدارة شئون المجتمع ككل، تحت شعار حكومة صغيرة، كفء ونظيفة Lean, Mean& Clean Government.إلا أن صغر حجم الدولة أو دور الدولة فى الاقتصاد مسألة فيها نظر، ولا يمكن أن تأخذ كقاعدة عامة تنطبق على كل الدول بل يجب أن يكون حجم الدول مناسب لمرحلة التطور الاقتصادى والإجتماعى التى تمر بها الدولة، وأيضا متناسب مع حجم وقدرات القطاع الخاص بها.

وسوف يحاول البحث عرض وجه النظر، التى ترى أن حل مشاكل التنمية فى الدول النامية يكمن فى تحرير الاقتصاد وتحرير السوق وخصخصة المشروعات العامة، وتحجيم دور الدولة. وأن السبيل الوحيد للاستفاد من المزايا التكنولوجية التى تتيحها الشركات دولية النشاط والمزيا المالية التى تتيحها المؤسسات المالية الدولية هو تبنى برامج الإصلاح الاقتصادى التى وضعتها المنظمات الدولية المعنية، للدول النامية لإصلاح أحوالها الاقتصادية. ثم الرد عليها من الواقع العملى.

مقترحات إجماع واشنطن.

عند نهاية السبعينيات من القرن الماضى، بدأت بعض الـدول النامية، خاصة دول أمريكا الجنوبية، تعانى من أزمة اقـصادية كبيـرة. إختلفـت آراء الاقتصاديين حول أسبابها .فمنهم من أرجع الأزمة إلى سياسة إحلال الـواردات substitute imported policy التى كانت تعتنقها هذه الدول.

ومنهم من أرجع الأزمة إلى الإسراف فى الإنفاق الحكومى وما ترتـب عليه من عجز دائم فى الموازنة العامة للدولة، وزيادة الاقتراض مـن الخـارج الأمر الذى انتهى بهذه الدول إلى العجز عن سداد مديوناتها والدخول فى كارثـة اقتصادية كبيرة مع بداية الثمانينيات، الأمر الذى تطلب تدخل المؤسسات المالية الدولية وعلى رأسها صندوق النقد الدولى والبنك الدولى، ثم حكومـة الولايـات المتحدة الأمريكية، ممثلة فى وزارة الخزانة الأمريكية، لكى تقيل bail out هذه الدول من عثرتها. ومنذ ذلك الحين وهؤلاء الثلاثة، الـصندوق والبنـك ووزارة الخزانة الأمريكية، أسـسوا مـا اصـطلح علـى تـسميته إجمـاع وشـنطن Washington consensus.

وقد رأى هذا الثلاثى أن الحل يكمن فى الثلاثى أى التحرير الاقتصادي، وقد تم التركيز على تحرير الأسواق المالية والتجارة الدوليـة، والخصخـصة، والتقشف أو ترشيد أو تقليص الإنفاق الحكومى خاصة على النواحى الإجتماعية، Market Liberalization, Privatization and Fiscal austerity، هـذه الوصفة Recipe من قبل الإجماع أصبحت الحل أوالتريـاق Antidote لكـل الأزمات التى تعانى منها الدول النامية بل أصبحت الطريق الذى يتعين سـلوكه لتحقيق التنمية والقضاء على الفقر وكافة مشاكل الدول النامية، وأصبحت هـذه الوصفة تطبق على كافة الدول النامية دون مراعاة الظروف الخاصة بكل دولـة على حدة One size fits all، الأمر الذى أدى إلى نتائج عكسية فى كثير مـن

الدول التى التزمت تعليمات الإجماع مما فاقم من حجم المشكلة وأطـال فتـرة الخروج منها.

فالكل طبقاً لآثار هذه السياسات - **الدولة والقطاع العام والأفراد** - يجب أن يكون فى خدمة الشركات دولية النشاط المملوكة فى معظمها للدول المتقدمة، **فالدولة** يجب أن تضع التشريعات التى تضمن حرية الأسواق الماليـة وحريـة التجارة الدولية وتقديم الضمانات ومنح التسهيلات لهذة الشركات، **والقطاع العام** يجب أن يسهم فى جذب هذه الشركات ولكن ليس عن طريق التعاون والعمل مع هذه الشركات العملاقة ولكن عن طريق تصفيته وبيع الشركات الناجحة منه لهذه الشركات، فقد اشترطت هذه السياسات على الدول الناميـة لتقـديم المسـاعدات وتدفق المزيد من الاستثمارات التى تقدمها الشركات دولية النـشاط خصخـصة المشروعات المملوكة للدولة، أى لن ندخلها حتى يخرجوا منها. أيضا على **الأفراد** أن تسهم فى جذب الاستثمارات الأجنبية عن طريق تحمل نتائج تخلى الدولة عن دورها الإجتماعى وما يصاحبه من ارتفاع فى الأسعار ونقص فى الخدمات.

ونتناول الزويا الثلاثة للتحرير بشىء من التفصيل على النحو التالى:

فيما يتعلق **أولاً بتحرير الأسواق المالية**، فقد أكد صندوق النقد الـدولى على أهمية تحرير الأسواق المالية لعدة أسباب:

1- تحرير الأسواق المالية يجعلها تعمل بكفاءة عالية نظراً لجو المنافسة الـذى يسود السوق مما يؤدى إلى حسن استغلال الموارد المالية المتاحة.

2-عندما تعمل الأسواق المالية بكفاءة عالية ومنافسة قوية يساعد ذلك على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية خاصة المباشرة منها.

إلا أن ذلك مردود عليه بأن الصين وهى أكبـر متلقـى للاسـتثمارات الأجنبية المباشرة بين الدول النامية، لم تلتزم تعليمات الصندوق ولم تفتح أسواقها

المالية، بل على العكس من ذلك فإن الخبراء الماليين رأوا أن السياسة المالية المتحفظة للصين جنبتها الأزمة المالية التى تعرضت لها دول جنوب شرق آسيا عام 1997[1].

3-أيضا يرى الإجماع فى تحرير الأسواق المالية عونا للدول للخروج من الأزمات المالية. وذلك عن طريق تنوع مصادر التمويل المتاحة سواء من المصادر المحلية أو من المؤسسات الأجنبية الموجودة بالسوق المحلية، وبالتالى تستطيع الدولة التى تمر بأزمة مالية أن تستنجد بالمصادر الأجنبية للتمويل لكى تقيلها من عثرتها، كما سيتيح تنوع مصادر التمويل أمام المشروعات المحلية مما يقود فى النهاية إلى النمو الاقتصادى.

إلا أن الواقع غير ذلك تماماً، وهو ما أكدته الأزمة المالية عام 1997، حيث يمكن ملاحظة الآتى:

أ - تعانى التدفقات الرأسمالية Capital Flow مما يعرف ب Pro-Cyclical وهو ما يعنى أن رؤوس الأموال تخرج من الاقتصاد فى أوقات الأزمات والركود، بالضبط عندما يكون الاقتصاد فى أمس الحاجة إليها، كما يقال البنوك لا تقرض محتاج، وعلى العكس تماماً تدخل الأموال عندما يشهد الاقتصاد نمو وازدهار فى فترات الانتعاش الاقتصادى، مساهمة بذلك فى زيادة وتعظيم فرص التضخم، وهو الوقت الذى تريد فيه الدولة خروج الأموال، كما يقال المال يدعو المال ومن عنده يعطى ويزاد.

ب- تحرير الأسواق المالية يجعل الدول النامية عرضةً لأهواء ونزعات المستثمرين، سواء أكانت مبنية على أسس موضوعية أم لا، مما يحيل الأمر فى

---

1)- راجع:

-Joseph E.Stiglitz. "Globalization and Its Discontents" Penguin books, 2002. P.91.

النهاية إلى مجرد التفاؤل أو التشاؤم عن مستقبل السوق فى الدولة المعنية، وهو ما فطن إليه الاقتصادى الكبير John Maynard Keynes فى مؤلفه القيم THE GENERAL THEORY *OF* EMPLOYMENT, INTEREST AND MONEY(1935)

وقد أشار إلى هذه التغيرات المفاجئة فى أمزجة المستثمرين واصفاً اياها بـ Animal Spirits موضحاً خطورة ذلك على الاستقرار الاقتصادى خاصة فى الدول النامية.([1]).

وفى الوقت الراهن تعتبر أزمة دول جنوب شرق أسيا دليل على ذلك، فبمجرد إطلاق إشاعة عن نية الحكومة فى تايلاند تخفيض قيمة العملة المحلية That سارع المضاربون إلى تحويل العملة المحلية إلى الدولار، وتسبب ذلك فى المزيد من الضغط على قيمة العملة المحلية مما أدى فى النهاية إلى انهيار قيمة العملة حيث فقد العملة 40% من قيمتها بين عشية وضحها([2])، ونفس الأمر فى كوريا الجنوبية فبمجرد أن تسربت إشاعة عن عدم قدرت الشركات المحلية أو عجزها عن سداد التزاماتها تجاه البنوك المقرضة وعدم وجود احتياطى يغطى هذه الديون، حتى سارعت البنوك إلى المطالبة بديونها وامتنع البعض الأخرعن إقراض الشركات المحلية المحتاجة إلى التمويل، بينما سارع العديد من المؤسسات الأخرى إلى سحب أموالها من السوق المالية الكورية مما أدى إلى تفاقم حجم المشكلة وليس حلها.

ج- بينما تواصل الدول المتقدمة ضغوطها على الدول النامية – من خلال الإجماع- لتحرير أسواقها المالية، قبل أن تكون هذه الدول مستعدة لذلك سواء

1- راجع :

- John Maynard Keynes. " General Theory of Unemployment, Interest, and Money", Penguin books, London, 1935,P.38.

2)- راجع:

-Joseph E.Stiglitz. "Globalization and Its Discontents" Op Cit, p 96.

من ناحية البنية القانونية السليمة التى تحكم نشاط المؤسسات الأجنبية التى تدخل هذا المجال، أم تستطيع أن تضبط السوق المالية فى الدول النامية التى تعانى من ضعف إن لم يكن انعدام المؤسسات المالية بها، والتى لاتستطيع مجرد أن تحيى – لا أن تنافس– بجانب المؤسسات المالية الأجنبية ذات الخبرة والقدرة المالية الكبيرة فى مجال الأعمال المالية والمصرفية، الأمر الذى يعنى فى نهاية الأمر سيطرة المؤسسات المالية الأجنبية على الأسواق المالية للدول النامية وهو أمر بالغ الخطورة على الجانبين الاقتصادى والسياسى:

فمن الناحية الاقتصادية سوف تخضع المشروعات المحلية إلى هيمنة المؤسسات المالية الأجنبية التى عادة ما تفضل إقراض الشركات العملاقة خاصة الشركات دولية النشاط التى تعمل داخل الدولة المعنية أو الشركات المحلية الكبيرة تاركةً الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم بدون مصدر تمويل أو وجوده ولكن بشروط غير ملائمة لها.

ومن الناحية السياسة تجد الدولة نفسها تحت هيمنة هذه المؤسسات التى تستطيع فرض شروطها على الدولة التى قد تذعن لها خشية التعرض لهزات اقتصادية عنيفة تسبب عدم الاستقرار الاقتصادى لها، والغريب فى الأمر أن الدول المتقدمة التى تلح على الدول النامية لتحرير أسواقها المالية لم تفعل هى ذلك إلى فى سبعينيات القرن الماضى، بعد قرنين من الثورة الصناعية بها وبعد أن أصبحت مؤسساتها المالية قادرة على المنافسة على الصعيد الدولى [1].

ثانياً :فيما يتعلق بتحرير التجارة الدولية فالأمر تعدود جذوره إلى ما بعد الحرب العالمية الثانية، عندما اجتمعت الدول المتقدمة لوضع قواعد وأسس النظام الاقتصادى العالمى لعالم ما بعد الحرب العالمية الثاني، ولعل الدافع الرئيس لذلك

1- راجع:
- Ha- joon Chang. "Kicking Away the Ladder Development Strategy in Historical Perspective" Anthem Press, 2002, P14.

هو الأزمات الاقتصادية التى تعرض لها النظـام الرأسـمالى خـلال الأزمـة الاقتصادية الكبيرة، الكساد الكبير، فى الثلاثينيات من القـرن الماضـى حيـث أسهمت السياسية الحمائية التى اتبعتها كل دولة تجاه الواردات من الدول الأخرى فى تفاقم وانتشار المشكلة من دولة إلى أخرى وهو ما عرف بسياسة إفقار الجار Beggar thy neighbour, or beggar-my-neighbour حيث أدركت هـذه الدول فيما بعد أنها لم تكن تفقر سوى نفسها Beggar thy Self ولذلك أدركت هذه الدول أهمية تحرير التجارة بالنسبة لها ولـشركاتها العملاقـة ذات الميـزة التنافسية العالية فى مجال السلع الصناعية، وهو المجال التى ابتـدأت بتحريـره والضغط على الدول النامية لفتح أسواقها أمام هذه الشركات ومنتجاتهـا، تاركـة الحديث أو التفاوض بشأن السلع الزراعية والصناعات التى تقوم عليها، الغـزل والنسيج، والتى تتمتع الدول النامية بميزة تنافسية فى مجالها، نصف قـرن مـن الزمان بعد تأسيس الجات.

ويركز إجماع واشنطن على أهمية تحرير التجارة الدولية بل ويـضغط على الدول النامية لفتح أسواقها وإزالة كافة العقبات والحواجز سواء الجمركية أم الغير جمركية أمام التجارة الدولية، وحجتة الأساسية فى ذلك أن تحرير التجارة سوف يؤدى إلى إعادة تخصيص الموارد فى الدول النامية من المجالات الأقـل كفـاءة Low-Productivity Protected Sector إلـى المجـالات الأكثـر كفاءة High-Productivity Export sector مما يعنـى الاسـتخدام الأمثـل للموادر المتاحة فى الدول النامية، بالإضافة إلى فتح أسواق أجنبية أمام الشركات المحلية مما يؤدى إلى توسيع الطلب على منتجاتها، وزيادة العرض من مدخلاتها مما يؤدى إلى تخفيض التكلفة ،ومع احتكاكها بالشركات الدولية يجعلهـا أكثـر تنافسية مع الشركات دولية النشاط.

ويمكن ملاحظة الآتى:

1 - أن فكرة إعادة توزيع أو تخصيص الموارد Redeploy Resources تقوم على إفتراض التشغيل الكامل للموارد Fully Employed Resources ومن ثم يكون إعادة تخصيص الموارد من الأقل كفاءة إلى الأكثر، لكن هذا الفرض غير موجود بالدول النامية حيث تعانى هذه الدول من عدم الاستخدام والإستغلال الدائم لكافة مواردها المتاحة، ومن ثم تصبح هذه الدول فى حاجة إلى إستغلال مواردها المعطلة فى قطاعات التصدير على سبيل المثال، لا إلى إعادة تخصيص مواردها المستغلة.

2- الواقع العملى يؤكد على أن الشركات المحلية لا تقوى، علـى الأقـل فـى مراحلها الأولى، على منافسة الشركات دولية النشاط ذات الكفاءة والخبرة العالية التى تكسبها ميزة تنافسة فى مواجة الشركات المحلية، حيث تجد هـذه الأخيـرة نفسها عاجزة عن اكتساب أسواق جديدة أو حتى المحافظة على سوقها المحلـى، وعليه فإن تحرير التجارة الدولية يؤدى فى هذه الحالة إلى انتقال العمالـة مـن Low-Productivity Protected sector إلـى Zero-Productivity Unemployment أىانتقال العمالة من القطاعات الأقل كفاءة إلى حالة البطالة.

3- أن إصرار الدول المتقدمة على الضغط على الدول النامية لفتح أسواقها أمام التجارة الدولية وإزالة كافة الحواجز والقيود أمام تدفقات السلع الأجنبيـة، يعنـى إصرار هذه الدول على حرمان الدول النامية من الوسائل التى هى نفسها، الدول المتقدمة، سبق وأن استخدمتها لتشجيع صناعاتها الوليدة انـذاك، فمـع الفجـوة التكنولوجية الكبيرة بين الدول المتقدمة وشـركاتها العملاقـة والـدول الناميـة وشركاتها الصغيرة، لا تستطيع هذه الأخيرة أن تجعل شركاتها فى وضع يـسمح لها بالبقاء والمنافسة بدون تقديم يد العون لها، وهو ما أشـار إليـه الاقتـصادى الكبيرFriedrich List (1846-1789)، والمعروف بـالأب الروحـى لفكـرة

صناعات الوليدة Infant Industry، فى مؤلفة الذى نشر عام 1841 بعنوان The National System of Political Economy والذى خصص أكثر من 115 صفحة من المؤلف لعرض السياسات التجارية والصناعية للدول الغربية مثل إيطاليا وفرنسا وإسبانيا وهولندا وبريطانيا، وأكد "ليست" على أن بريطانيا كانت الدولة الأولى والرائدة فى رسم وابتكار سياسة تشجيع الصناعات الوليدة Infant Industry Promotion وهى السياسة التى يرى "ليست" أنها الأساس الذى يقف وراء رحلة بريطانيا إلى الرفاهية والتقدم([1]).

والأمر نفسه وجده فى باقى الدول مثل فرنسا ألمانيا الولايات المتحدة الأمريكية، حيث إستخدمت هذه الدول الوسائل الحمائية المتاحة فى ذلك الوقت وأهمها الضرائب الجمركية لحماية وتشجيع صناعاتها الوليدة فى مواجهة المنتجات القادمة من الدول المتقدمة فى هذه الصناعة، إذا كان ذلك هو الحال فى الدول المتقدمة وكان ذلك هو الطريق الذى سلكته والسلم الذى ارتقته للوصول لما هى عليه الأن، فلما تغلق الطريق أمام الدول النامية وتلقى بالسلم بعيداً Kicking the Ladder Away بتعبير List لتمنع غيرها من ارتقائه ؟.

ولقد فطنت لذلك دول جنوب شرق آسيا، فبينما ركزت النصائح القادمة من الخارج على الخصخصة وبيع المشروعات المملوكة للدولة، ركزت هذه الدول سواء على المستوى المحلى والقومى على تقوية وتشجيع المشروعات المملوكة للدولة وضخت فيها الاموال لتجعلها قادرة على المنافسة عندما يفتح الباب أمام الشركات الأجنبية([2]).

---

1 راجع:

- Friedrich List " The National System of Political Economy"، in Ha-Joon Change, " Kicking away The Ladder"، op cit P3.

2- راجع:-

4- التحرير الاقتصادى لايعنى فقط حرية الاستيراد بل أيضا حريـــة التــصدير فينما تضغط الدول المتقدمة من أجل المزيد من إزالة الحواجز أمـــام منتجاتهـــا المصدرة إلى الدول النامية، من خلال جولات المفاوضات ومنها جولة أرجواى والتى أشارات بعض التقارير إلى أن 48%من الدول النامية، معظمها من الدول الافريقية، قد خسرت ما يقرب من 600 مليون دولار كنتيجة لهذه الجولة، وباقى الدول لم تحقق أىمكاسب تذكرمن هذه الجولة، وذلك لأن الدول المتقدمة وضعت العراقيل أمام صادرات الدول النامية التى تتمتع بميزة نسبية فى إنتاجها، خاصة المنتجات الزراعية والمنسوجات، فبعد تطبيق الدول المتقدمة تعهداتها المنبـــسقة من الجولة، أصبحت التعريفة الجمركية المفروضة من الدول أعـــضاء منظمـــة التعاون الاقتصادى والتنمية OECD على صادرات الدول النامية أربعة أضعاف تلك المفروضة على الصادرات بين دول المنظمة.

أيضا لم تخفض هذه الدول من الدعم المقدم إلى قطاع الزراعة حيـــث وصل هذه الدعم إلى 300 مليار دولار عـــام 2002، كـــذلك فرضـــت الـــدول المتقدمة ومنها اليابان وكندا والاتحاد الأوربى ضرائب جمركية مرتفعـــة علـــى صادرات الدول النامية من السلع الغذائية تامة الصنع حيث وصلت إلـــى65% و 42% و24% على التوالى([1])، نفس الأمر فى المنسوجات حيث وصلت التعريفة إلى22% من قبل اليابان 15% من قبل الولايات المتحدة الأمريكية، بالإضـــافة إلى سياسة مكافحة الإغراق التى تستخدمها الدول االمتقدمة فى مواجهة الـــدول النامية للحيلولة دون وصول منتجاتها الرخيصة إلى أسواقها حمايـــة لـــصناعتها التى لا تستطيع منافسة منتجات الدول النامية كثيفة الاستخدام للأيـــدى العاملـــة،

- Ha-Joon Change, "The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis ،and the Future", Anthem Press, P,36. 2007

1- راجع:
- Joseph E Stiglitz. And nndrew Charlton. " Fair Trade for All", Oxford University Press. 2005. P.51.

وهو الأمر الذى يحبط أى محاولة من قبل الدول النامية للاستفادة من هذه المفاوضات أو الحصول على مقابل تنفيذ تعهداتها، الأمر الذى يجعل الدول النامية تنظر بعين الشك والريبة إلى دعوات الدول المتقدمة إلى تحرير التجارة وضرورة تبنى السياسات المفروضة من قبل المؤسسات المالية الدولية.

ثالثاً برامج الخصخصة Privatization ثالث بنود وثيقة الإصلاح: ركزت برامج الإصلاح الاقتصادى المقدمة من قبل الإجماع على ضرورة خصخصة (بيع) المشروعات المملوكة للدولة لتعظيم دور القطاع الخاص إلى أكبر مدى ممكن وتقليص دور الدولة إلى أقل مدى ممكن، فأفضل دور للدولة – من وجهة نظر الإجماع – هو ألا يكون لها دور، فعلى الرغم من وجود عدة أساليب للخصخصة، كخصخصة الإدارة، خصخصة التمويل خصخصة التنظيم [1]، إلا أن البيع كان هو الوسيلة المثلى التى شجعتها برامج الإصلاح الاقتصادى.

وقد لاحظت الدراسة أن عمليات الخصخصة التى تمت لبعض القطاعات المهمة فى الدول النامية ومنها مصر (قطاع الأسمنت وقطاع الأدوية والبدء فى قطاع البنوك على سبيل المثال) ترتب عليها بعض الآثار السلبية ليس فقط على المستهلكين، من حيث ارتفاع الأسعار، ولكن أيضا على العمال الذين فقدوا وظائفهم نتيجة لسياسة الترشيد فى العمالة التى تتبعها الشركات المستحوذة،

1- راجع: د. محمود محمد الدمرداش، " الخصخصة كوسيلة لعلاج الاختلالات الهيكلية لقطاع الاعمال العام " رسالة دكتوراه، كلية الحقوق جامعة القاهرة فرع بنى سويف، بدون ناشر، 1999،ص 213.

د. السيد أحمد عبد الخالق: التحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص بين التنظير والواقع "، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.

د. أحمد حسن البرعى: الخصخصة ومشكلة العمالة الزائدة و خطة قومية للعلاج "، كتاب الأهرام الاقتصادى، العدد 102، يوليو 1996.

د. سعيد النجار: نحو إستراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادى "، دار الشروق، القاهرة، 1991.

حيث لم تلق هذه الشركات بالا إلى التكلفة الاجتماعية Social Cost الناجمة عن فقد هؤلاء العمال وظائفهم، ولم تدرك أهمية البعد الاجتمـاعى لنجـاح عمليـة التحول الاقتصادى فى هذه الدول، ويرجع البحث هذه الآثار السلبية إلـى عـدة عوامل أهمها:

1-عمليات الخصخصة تمت فى الدول النامية، وحتى فى روسيا بعـد انهيـار الاتحاد السوفيتى، قبل وجود تشريعات وآليات تضبط وتنظم السوق بعد تحويـل ملكية المشروعات العامة إلى القطاع الخاص، فقد تمت على عجل تحت إلحـاح من صندوق النقد الدولى والذى كان يولى التوازنات الكلية Macroeconomic كحجم العجز فى الموازن العامة، حجم الدين العام، جل اهتمامـه، ولـم يعيـر المسائل الأخرى كالمنافسة وهيكل الـسوق والأثـر علـى العمالـة، الاهتمـام المطلوب، فالبعد الاجتماعى مسألة مهمة لنجاح عملية التحول الاقتصادى فهـو مسألة اقتصادية قبل أن تكون اجتماعية، فزيادة عدد العاطلين عن العمل يترتب عليه، على سبيل المثال، زيادة عدد الجرائم وهو ما يتطلب دور أكبر للدولة فى مجال مكافحة الجرائم، وهو ما يعنى أن زيادة عدد العاطلين يتطلب زيادة عـدد العاملين فى مجال مكافحة الجرائم وبالتالى يتطلب زيادة الموازنة المخصـصة لذلك.

2- ترتب على ما يمكن أن نطلق عليه الخصخصة قبل وضع الأطر التنظيميـة المناسبة، استحواذ الشركات المشترية للمشروعات المملوكة للدولة على حـصة كبيرة من سوق السلعة على المستوى المحلى[1]. مما ترتب عليه زيادة قدرة هذه

1-راجع

- John Vickers & george Yarrow, " Privatization an Economic Analysis" The MIT Press, Cambridge, Massachusette,London, England. 1999,P.155.
- Mohamed Omran. " Privatization. State ownership. and Bank Performance in Egypt". World Development، Vol 35, Iss 4. pp 714-733،2007. =

الشركات على التحكم فى الكمية المعروضة من السلعة المعنية وبالتالى الـتحكم فى أسعار هذه السلع دون وجود أى أداة أو آلية فى يد الدولة تـستطيع بهـا أن تضبط الأسعار، بحجة أن قانون العرض والطلب كفيل بتحديد الـسعر العـادل، وضرورة التزام الدولة بقانون السوق والحرية الاقتصادية وعدم التدخل، وهو ما لا يمكن قبوله إلا فى ظل سيادة المنافسة الكاملة وهو فرض غير موجود، حيث تسعى الشركات دولية النشاط عند دخولها الأسواق الأجنبية إلى ضمان وضـع يسمح لها بالتحكم فى سوق السلعة، وهو ما يمكن ملاحظة فى سوق الأسمنت فى مصر حيث تسيطر الشركات الأجنبية على أكثر من 80% من سوق الأسـمنت فى مصر وهو ما انعكس على أسعار هذه السلعة التى ارتفعت بشكل كبير بعـد خصخصة شركات الأسمنت التى كانت تملكها الدولة[1].

أيضا ترتب على غياب التشريعات المنظمـة للـسوق بعـد عمليـات الخصخصة الواسعة، إهدار حقوق العاملين بالشركات المستحوذ عليهـا وعـدم قدرة الدولة على التدخل لحمايتهم باسم الحرية الاقتصادية وقوانين السوق، وفى الوقت نفسه فإن منظمات المجتمع المدنى ونقابات العمال فى الدول الناميـة لـم تنضج بعد لكى يكون لها التأثير الفعال الذى تمارسة هذه المنظمات فى الـدول الصناعية المتقدمة.

--------- " The Performance of state-owned enterprises and newly Privatized firms: does Privatization really matter?", World Development, Vol, 32,ISS,6,pp1019-1041,2006.

---------- " Performance Consequences of Privatizing Egyptian state-owend Enterprises: the effect of post-privatization ownership structure on firm performance.". Multinational Finance Journal, Vol 8,pp 74-112. 2004.

1- راجع: مجلة عالم الأسمنت ومواد البناء، العدد 25 سبتمبر 2007، تصدر عـن الاتحـاد العربى للأسمنت ومواد البناء.

3- تحولت عمليات الخصخصة Privatization إلى ما يمكن أن نسمية (الرشوة أو الرشونة) Briberization حيث تمت عملية بيع الأصول العامة المملوكة للدول بدون أية شفافية Transparency ولم يخضع أحد للمحاسبة أو المساءلة Accountability حيث خضعت عملية تقييم وبيع المشروعات العامة للمجاملة (الرشوة)، وهو ما ترتب عليه عدة أمور أهمها[1]:

أ - فقدت شعوب هذه الدول الثقة فى حكوماتها وأصبحت تنظر إليها على أنها مجرد أداه فى يد المؤسسات الدولية تنفذ ما يملى عليها حتى ولو تعارض مع مصلحة الوطن.

ب- تحولت هذه الحكومات إلى مجموعات مصالح ورجال أعمال مهمتها الأولى بيع ما يمكن بيعه ليس فقط من المشروعات العامة المملوكة إلى الدولة بل إمتد الأمر إلى بيع أجزاء من الدولة، وهو ما لا يمكن بأى حال من الأحوال تسميته خصخصة.

ج- أيضا فقدت هذه الشعوب الثقة فى برامج الإصلاح الاقتصادى الذى تنادى به المؤسسات الدولية، والتى لم تراع البعد الاجتماعى، وأصبح ينظر إليه على أنها

---

1 - راجع:

- Newbery. David M. G "Privatization, restructuring, and regulation of network utilities", MIT Press, 1999, P.25.
- Wayne Taylor and Allan A. Warrack, "Privatization of state enterprise: policy drivers and lessons learned", *International Journal of Public Sector Management*, Vol. 11 No. 7, 1998, pp. 524-535,
- Younis. Talib "Privatization: a review of policy and implementation in selected Arab countries", *International Journal of Public Sector Management*. Vol. 9 No. 3. 1996. pp. 18-25

نوع من المؤامرة على مستقبل هذه الشعوب، مما انعكس فى النهاية على نجــاح هذه البرامج[1].

4-البعد الاجتماعى والعدالة الاجتماعية: لم تعير برامج الإصلاح الاقتصادى المفروضة من قبل الصندوق الدولى أى إهتمام لمسألة العدالة الاجتماعية بعد تنفيذ برامج الإصلاح الاقتصادى[2]، وربما يرجع ذلك للسببين التاليين:

أ) إيمــان الــصندوق بمبــدء التــساقط الاقتــصادى Trickle-Down Economics أىأن الكل سوف يستفيد من عملية النمو الاقتــصادى، حيث تعتبر هذه الأخيرة هى الطريقة المثلى لمساعدة الفقراء للخــروج من دائرة العوز والاحتياج، إلا أن هذا المبدأ- أى أن الكل سوف يستفيد من النمو الاقتصادى- لم يكن فى حقيقة الواقع سوى فكرة نظرية غير قابلة للتطبيق العملى، فالفقر كان أكثر انتشاراً ونمواً فى دول صناعية متقدمة وفى أزهى مراحل انتعاشها الاقتصادى، وعلى رأسها بريطانيا فى القرن التاسع عشر والولايات المتحدة فى ثمانينات القرن الماضى، فينما ينمو الاقتصاد بشكل كبير يجد هؤلاء الموجودون فــى القــاع - محدودى الدخل- أنفسهم وقد انخفضت دخولهم الحقيقة بــشكل كبيــر، فليس صحيحاً أنه عندما يأتى المد البحرى فإن كل السفن الراكدة تطفو على السطح A Rising Tide Lifts all Boats كما يؤمن الصندوق، فربما يلقى الموج بهذه السفن، خاصة اذا كان مصحوبا بريح شــديدة،

1- راجع :

- John Vickers & eorge Yarrow,Op Cit.P.160.

2 راجع:

-Ross Prizzia، "Privatization and Social Responsibility: critical Evaluation of Economic Performance". University of Hawaii. USA, 2000.

على الشط مهشمة محطمة، وهو ما يمكن ملاحظته فى نتائج برنـــامج الإصلاح الاقتصادى بعد أقل من عقد من الزمان مـــن تطبيقهـــا فـــى روسيا، ففى عام 1989 كان 2% فقط من السكان فى روسيا يعيـــشون فى حالة الفقر، إرتفع هذه النسبة فى نهاية عام 1998 إلـــى23.8% إذا ما استخدم مقياس 2 دولار فى اليوم كحد أدنـــى لمـــستوى المعيـــشة وإلى40% أذا ما استخدم مقاس ال 4 دولار فى اليوم، وإذا ما قارنـــا هذه النتائج مع دولة لم تتبع سياسات الصندوق مثل الصين نجدها وفى خلال نفس الفترة الزمنية حققت معدلات غبر مسبوقة فى مجال القضاء على الفقر حيث انخفض العدد من 358 مليون عام 1990 إلى208 عام 1997 وهى الفترة التى شهدت فيها روسيا معدلات غير مسبوقة فـــى زيادة عدد الفقراء [1].

ب) إيمان الصندوق بأن الأغنياء هم وحدهم دون الفقراء الذين يستطيعون الادخار اللازم لعملية الاستثمار والتراكم الرأسمالى حيث يعتبـــر هـــذا الأخير مفتاح النمو الاقتصادى، وهى جزء مـــن أفكـــار الاقتـــصادى Arthur Lewes حيث يرى أن عدم العدالة أو التفاوت فـــى الـــدخول أمر جيد وضرورى للتنمية والنمو الاقصادى لأن الأغنيـــاء يـــدخرون أكثر من الفقراء[2]، ومن ثم فلا ضير من التفاوت الكبير فى الـــدخول بين طبقات المجتمع طالما أن ذلك يخدم أغراض النمو الاقتصادى الذى

1- راجع:
- Joseph E. Stiglitz. " Globalization and Its Discontents" Op Cit, P 182.

2- راجع:
" Economic development with Unlimited of Labour", ، - W.A. Lewes *Manchester School 22*, 1955, pp. 91-139, and S. Kuzents, " Economic Growth and Income Inequality", *American Economic* 1955,pp.1-28.،*Review*

سوف يفيد كل فئات المجتمع، إلا أن الواقع العملى خلال النصف الثانى من القرن العشرين لا يؤيد هذه النظرية أو هذه الافتراضات، فتجارب دول جنوب شرق آسيا، اليابان وكوريا الجنوبية والصين وتايوان أوضحت أن معدلات الدخار العالية، وصلت إلى40% من الناتج القومى الإجمالى فى الصين، لا تحتاج إلى تفاوت كبير فى الدخول، وأن عدالة التوزيع ليست معوق بل محفز على الادخار والاستثمار([1]).

5- أداء المشروعات التى تمت خصخصتها: من العيوب التى وجهت إلى برامج الخصخصة فى الدول النامية هو عدم تقييم أداء المشروعات التى تمت خصخصتها للتأكد من تحقيق الأهداف التى من أجلها تمت خصخصة هذه المشروعات كحسن استغلال الموارد وزيادة انتاجية وكفاءة العمالة الموجودة بالشركة وزيادة الإنتاج وتشجيع المنافسة بين الشركات، مما ينعكس على الاسعار فيجعلها أقل وعلى الجودة فيجعلها أفضل.

إلا أنه فى كثير من الحالات لم تتحقق الأهداف المرجوة من الخصخصة، حيث نجد فى بعض الحالات تصفية للمشروع منذ البداية وبيع معداته وإستغلال أرضه وتسريح عماله وبالتالى فإن الخصخصة لم تؤد إلى أى من الأغراض المنشودة بل إلى تصفية المشروعات القائمة([2]) Stripping Assets rather than Creation Wealth، وفيما يتعلق بالمنافسة والأسعار فمن الملاحظ كما سبق الإشارة إليه إلى أن الشركات دولية النشاط تسعى إلى تكوين مركز إحتكارى فى الأسواق التى تعمل بها، وكان الحال قد انتقل من احتكار الدول إلى احتكار القطاع الخاص مع الفارق فى أن الدول كانت تراعى مواطنيها

1- راجع:

- Joseph E Siglitz, " Making Golabliztion work "، Op Cit, P.133.

2- راجع:

- Joseph E. Stiglitz, " Globalization and Its Discontents" Op Cit, P 188.

والشركات تراعى مسهميها Shareholders، وهو ما يعنى اهتمام هذه الشركات بالأرباح فقط دون أى أمر آخر وهو ما انعكس على ارتفاع الأسعار فى الدول التى طبقت برامج الخصخصة، والقضية الأهم التى تشغل بال المواطنين هو التصرف فى حصيلة عملية الخصخصة، فنظراً لانعدام الشفافية فى عملية البيع فهى معدومة أيضا فى عملية التصرف فى حصيلة البيع. بالإضافة إلى ذلك فهناك عدم كفاءة فى إدارة هذه الحصيلة فهى إما أن تستخدم لمواجهة نفقات جارية، ووصل الحال إلى توفير وجبة غذائية لتلاميذ المدارس الابتدائية، أو لمواجهة العجز فى الموازنة العامة للدولة، ولم يتم توجيه هذه الحصيلة إلى المشروعات الاستراتيجية التى يتعين على الدولة القيام بها.

ولعل الانتقادات السابقة فى مجملها، قد لخصها من داخل البنك الدولى، الاقتصادى الكبير Joseph Stiglitz حيث انتقد سياسات كل من البنك والصندوق فيما يتعلق ببرامج الإصلاح الاقتصادى المفروضة على الدول النامية، فهو يتحدث عن عجز توصيات سياسات الليبرالية الجديدة وعن فشل إجماع واشنطن ويسجل انتقادات حادة من أهمها أن هذه السياسات كانت محدودة المدى ضيقة الأفق، سواء فيما يتعلق بالأهداف أم الوسائل، بل يذهب إلى أكثر من ذلك فهو يرى أنه قد حدث خلط بين الأهداف والوسائل، حيث اعتبرت الخصخصة وتحرير التجارة وتقليص دورالدولة أهداف فى حد ذاتها، لا وسائل لنمو مطرد وعادل وديمقراطى، وحيث تم التعامل مع التنمية من منظور ضيق للغاية حال دون العناية بالجوانب الهيكلية والمؤسسية.

والخلاصة، فإن التنمية الاقتصادية التى ترمى الدول النامية إلى تحقيقها تعتبر ظاهرة مركبة تتضمن النمو الاقتصادى –الزيادة الكمية فى متوسط دخل الفرد الحقيقى– كأحد عناصرها المهمة. فضلاً عن حدوث تغيير فى الهياكل

الاقتصادية والاجتماعية والسياسة والثقافية والعلاقات الخارجية[1]؛ فالتنميـــة إذن تتمثل فى تلك التغيرات العميقة فى الهياكل الاقتصادية والـــسياسة والاجتماعيـــة للدولة، وفى العلاقات التى تربطها بالنظام الاقتصادى الدولى التى يكـــون مـــن شأنها تحقيق زيادات تراكمية قابلة للاستمرار فى الدخل الفردى الحقيقـــى، إلـــى جانب عدد من النتائج الأخرى غير الاقتصادية([2]).

ولذلك فالبحث **يقترح أربعة محـــاور** تعتمد عليه التنمية فى الدول النامية هى الدولة، القطاع الخاص سواء المحلى أو الأجنبى، المجتمع المدنى، الاســـرة، والفرد.

أولاً : الدولة:

من الطبيعى أن يكون حجم الدولة كبيراً فى المرحلة الأولى للتنمية لأســـباب كثيرة منها:

1) أن مهام التنمية كثيرة وثقيلة بحيث يصعب على طرف واحد أن يتولاها بمفرده، وعلى وجهه الخصوص القطاع الخاص فى الدول النامية، حيث يعمـــل القطاع الخاص فى هذه الدول من منظور الربحية الخاصة ويتعجـــل الحـــصول على الربح واسترداد رأس المال. وهذا الاحتمال يتزايد كلما تدنت درجة التطور

1 – راجع: د. محمد زكى شافعى، التنمية الاقتصادية – الكتاب الأول، دار النهضة العربيـــة، القاهرة، 1968، ص78.

-د. حمدية زهران، التنمية الاقتصادية والتخطيط الاقتصادى، مكتبة عين شـــمس، 1989، ص 155.

– د. سهير محمد معتوق، التنمية الاقتصادية، بدون ناشر، 1995، ص 44.

2 – فى التمييز بين النمو الاقتصادى والتنمية الاقتصادية يراجع، د. عبد الباسط وفا،النظريات الحديثة فى مجال النمو الاقتصادى، نظريات النمو الذاتى دراسة تحليليـــة نقديـــة، دار النهضة العربية، 2000، ص 5.

الاقتصادى والاجتماعى للدولة، وكانت الطبقة الرأسمالية فيها، كما هو الشائع، تفتقر إلى الكثير من المواصفات التاريخية المعروفة عنها فى المجتمعات الرأسمالية المتقدمة، فميل هذه الطبقة إلىالادخار والاستثمار قد لا يكون مرتفعاً، كما أنها قد تفضل الأعمال التجارية والعقارية وأعمال الوكالة للشركات الأجنبية، لأنها مضمونة العائد وذات معدل سريع لدوران رأس المال ونادراً ما تتجاوز قدراتها المشروعات العائلية، فليس لديه القدرة ولا الإمكانية أو الخبرة لتحمل المخاطرة التى يقتضيها ولوج بعض المجالات الحساسة والمهمة للتنمية.

2) فى نفس الوقت لا يمكن التعويل على القطاع الأجنبى كثيراً فى هذا الشأن، إذ لا يجد فى الاقتصادات النامية ذات القدرات الادخارية الضعيفة ومعدلات الاستثمار والنمو المتواضعة قوة جذب كافية، ففى مصر على سبيل المثال نجد أن الاستثمارات المطلوبة سنوياً يتعين أن تصل إلى ما قيمته 25%-30% من الناتج القومى، أى إلى ما يزيد على 125- 130 مليار جنيه مصرى فى المتوسط أى إلى ما يقرب من 22 – 23 مليار دولار أمريكى وفقا لأسعار الصرف الحالية (2008)، هذا فى الوقت الذى لا تتجاوز فيه الاستثمارات الأجنبية فى السنوات الأخيرة، متوسط 2000 – 2005 ما يقرب من مليار و700 مليون دولار فقط، والقطاع الخاص المحلى مازال وليداً لا يستطيع فى الأجل القصير بل والمتوسط ولسنوات قادمة أن يوفر الحجم المطلوب من الاستثمارات المطلوبة، وبالت إلى لا غنى عن الدولة لكى تضلع بدورها الاستثمارى ليس فقط فى مجال البنية الاساسية ولكن فى النتاج والاستثمار الإنتاجى ([1]).

---

1 -راجع تقرير الاتجاهات الاقتصادية والاستراتيجية، مركز الأهرام للدراسات السياسة والاستراتيجية، 2005، ص 21.

3) يمكن ملاحظ أن حجم الحكومة (مقيساً بنسبة الإنفاق العام إلـــى النـــاتج المحلى الاجمإلى) ليس صغيرا، ولا يتجه إلى الانكماش فى الـــدول المتقدمـــة، والتى تضغط على الدول النامية إلى تبنى شعار الحكومة الصغيرة النظيفة، فطبق لبيانات البنك الدولى:

أ- زاد حجم الحكومة فى المملكة المتحدة صاحبة الدعوة إلـــى الخصخـــصة وانسحاب الدول من الاقتصاد من 31,6% فى عام 1970 إلى39,1% من الناتج المحلى الإجمالى عام 1997 ([1]).

ب – ارتفع حجم الحكومة فى فرنسا من 39,5% عام 1980 إلـــى46,6% عام 1997، ونفس الاتجاه نلحظه على حجم الحكومة فى السويد حيث ارتفع من 25,2% عام 1970 إلى44,3% عام 1997، وفى اليابان ارتفع حجم الحكومـــة من 11% عام 1970 إلى23,7 % من الناتج المحلى الإجمالى عام 1993 ([2]).

ج- وعلى العكس من ذلك نجد أن حجم الحكومة فى مصر قد تقلـــص مـــن 50,2% عام 1980 إلى30,6% من الناتج المحلى الإجمالى عام 1997، كمـــا انخفض نصيب الاستثمار العام فى الاستثمار المحلى مـــن 80% عـــام 1982 إلى35% عام 1998. ولاتجاه نفسه ملحوظ فى بعض الدول العربية مثل سوريا فقد تقلص حجم الحكومة من 48% عام 1980 إلى24% عام 1997، أىأن حجم الحكومة أىمصر وسوريا أصغر منه فى المملكة المتحدة وفرنسا والسويد، كمـــا أن اتجاه التغير فى هذا الحجم (التناقص) يسير فى عكس الاتجاه المـــشاهد فـــى الدول تلك الدول المتقدمة (التزايد)([3]).

---

1 – راجع: د. إبراهيم العيسوى، التنمية فى عالم متغير: دراسة فى مفهوم التنمية ومؤشراتها، دار الشروق، القاهرة، 2001، ص 168.

2 – المرجع السابق، ص 169.

3 – المرجع السابق، ص170.

والخلاصة من ذلك أن الدراسة تنادى بتفعيل دور الدولة فى الاقتصاد الوطنى، لا تقليص ولا تعظيم، بحيث يتكامل القطاع العام مع القطاع الخاص ويعملان كشريكين فى التنمية، والتجربة الصينية خير دليل على نجاح ذلك، حيث تزاوج القطاع الخاص بشقيه المحلى والأجنبى مع الدولة وقطاعها العام محققة بذلك أعلى معدلات التنمية فى التاريخ الحديث، وقد لعب القطاع العام دوراً استثمارياً مهما فى كل من الهند وماليزيا وكوريا الجنوبية بل وفرنسا دون أن يتعارض ذلك مع إطلاق المجال للقطاع الخاص.

ثانياً القطاع الخاص:

إن الحديث عن تفعيل دور الدولة لا يعنى على الإطلاق تحجيم أو تقييد دور القطاع الخاص بشقيه المحلى والأجنبى، بل على العكس يؤدى تفعيل دور الدولة إلى خلق البيئة المناسبة والجاذبة للقطاع الخاص[1]، عن طريق إيجاد:

1-بنية قانونية سليمة Legal Infrastructure توفر المناخ الآمن والعادل لكافة المتعاملين فى السوق، فقوانين المنافسة لا تحمى فقط المستهلكين بل أيضا الشركات الصغيرة التى ترغب فى العمل والإنتاج جنبا إلىجنب مع الشركات العملاقة، فقوانين المنافسة تحمى هذه الشركات من الممارسات غير التنافسية التى تمارسها الشركات الكبيرة، ومن ثم فهى تضمن حرية الإنتاج للجميع، وان البقاء للاصلح وليس للأقوى.

2-نظام مالى فعال ومستقر، وهو ما يتطلب إطار تنظيمى جيد يضمن ليس فقط الأمان والسلامة المالية، بل أيضا تشجيع المنافسة، وخلق الثقة فى الأسواق المالية عن طريق حرية تداول المعلومات التى تحمى جمهور المتعاملين من التضليل أوالخداع، وجذب الاستثمارات الأجنبية.

---

1 - راجع د. على سليمان " دور القطاع الخاص فى التنمية مع التطبيق على مصر " مكتبة التنمية،القاهرة، 2000، ص 103.

3-دعم استقرار الاقتصادى الكلى، من العوامل الحاكمة لجذب وتشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة، سواء تمثل ذلك فى تحقيق معدلات مرتفعة ومطردة لنمو الناتج المحلى الحقيقى، وتلافى التقلبات العنيفة فى سعر الصرف الأسمى والتى تكون لها تأثير سلبى على الاستثمار الأجنبى المباشر، بالإضافة إلى السيطرة على معدلات التضخم والتى تعتبر من أهم محددات استقرار الاقتصاد الكلى.

ثالثاً: مؤسسات المجتمع المدنى:

فهى تعتبر الركن الثالث من أركان التنمية فى الدولة الحديثة، فقد أدت التحولات الاقتصادية والسياسية في نهاية القرن الماضي وبداية القرن الحالي إلى تغيرات جذرية في عالمنا المعاصر، سواء من ناحية التكتلات الاقتصادية أم التحالفات السياسية أو التبادل والصراع الثقافي والأيدلوجي.

وقد خلفت هذه التحولات أوضاعاً جديدة تتعلق بأدوار الحكومات والكيانات المهنية والمجتمعية العاملة فيها وإعادة صياغة العلاقات فيما بينها. كما أن اتساع حجم المجتمعات وزيادة الطلب على الخدمات كماً ونوعاً، والإلحاح في سرعة الاستجابة، بل في المشاركة ابتداء من رسم السياسات العامة التي تهم المواطن ومجتمعه الصغير الذي يعيش فيه بالدرجة الأولى، أسهم في بروز وإنشاء مؤسسات المجتمع المدني كشريك أساسي للحكومة في تحمل المسئولية ولتعينها بالجهد والفكر والمال وتكمل ما عجزت عن الوفاء به في ظل ظروف اقتصادية ضاغطة وتطلعات وطلبات متزايدة وعاجلة. أن تعبير الإدارة المجتمعية أو ضبط الإدارة [1](Governance) أو الحكم الراشد Good Governance يرمز إلى بروز شركاء جدد في الحكم والإدارة ويعني

1- ضبط الإدارة هى الترجمة التى يفضلها الاستاذ الدكتور خلاف عبد الجابر لكلمة Governance عن الترجمة الحرفية "الحوكمة ".

بالضرورة الانتقال بفكرة الإدارة الحكومية من أدوارها التقليدية إلى وضع جديد أكثر تفاعلاً وتكاملاً بين مكونات المجتمع الأساسية وهـي: الإدارة الحكوميـة، إدارة القطاع الخاص، وإدارة مؤسسات المجتمع المدني بتكويناتها المتعددة .وهذا بالضرورة يعني أن القطاع الحكومي لم يعد وحده هو الذي يخطط وينفذ الأنشطة الاقتصادية والخدمية وانما أصبح شريكاً لقوى مجتمعية أخـرى ذات مـصالح متعددة ومتشابكة ومتعارضة أحياناً. إن أعباء التنمية الشاملة تتطلـب تـضافر الجهود وإستغلال الطاقات المتاحة عند كل قطاعات المجتمع، دون التمييز بين ما هو حكومي أو أهلي أو قطاع خاص.

رابعاً: الفرد والأسرة.

إن من العوامل الأساسية فى تحديد مدى النجاح فى زيادة متوسط دخـل الفرد السنوى Income Per Capita فى أى دولة، سواء متقدمة أم نامية، هـو معدل النمو السكانى فى هذه الدولة. وهو قرار يتم إتخاذه داخل الأسرة. والعامل الثانى المهم أيضا هو قدر التعليم والثقافة التى تتلقاة المرأة داخل المجتمع، وهـو قرار يتم اتخاذه داخل الأسرة أيضا(1). ويرتكن أهمية قرار تعليم المـرأة علـى أهمية الدور الذى ستلعبه المرأة فى تعليم الأجيال القادمة. ودور الأسرة يمتد إلى مسائل متعددة فهى المسئولة فى مرحلة تنشأة الطفل عن تغذيته وتعليمه وصحته ويمتد الأمر إلى غرس القيم والأخلاق، كحب العمل والإخلاص فيـه والأمانـة والصدق، التى تحميه وفى نفس الوقت تحمى المجتمع ككل. لذلك يجـب عـدم التقليل من أهمية دور الأسرة فى عملية التنمية وعملية التحول الاقتصادى الذى تشهده الدول النامية. فكما ذكر من قبل أن التنمية الاقتـصادية ظـاهرة مركبـة

1- راجع:

-John H. Dunning and Jack Behrman, "Making Globalization Good the Moral Challenge of Global Capitalism" Oxford University Press, London. 2005. 108.

تتضمن النمو الاقتصادى –الزيادة الكمية فى متوسط دخل الفرد الحقيقى– كأحد عناصرها المهمة. ولكنها تتضمنه مقرونه بحدوث تغيير فى الهياكل الاقتصادية والاجتماعية والسياسة والثقافية. وبالتالى يجب النظر إلى مفهوم تنمية الأسرة ليس فقط من منظور اجتماعى بل من منظور اقتصادى أيضا. فالمحافظة على تماسك الأسرة، وتوفير المسكن المناسب، والإنفاق على التعليم، والإنفاق على الصحة وغيرها من النفقات الاجتماعية الأخرى يجب عدم النظر إليها على أنها مجرد عبء على ميزانية الدولة، بدون عائد، يجب التخلص منه عند أقرب محطة ممكنة. بل يجب النظر إلى هذه النفقات على أنها نفقات إقتصادية لا تقل أهمية عن نفقات إنشاء مصنع، فهى نفقات لتنشئة من سينشأ المصنع. كذلك يجب ألا يقتصر الأمر عند مجرد الإنفاق المادى على الأسرة والفرد بل يجب أن يمتد الأمر إلى الاهتمام بغرس القيم والمثل البناءة فى المجتمع كحب العمل والشعور بالانتماء حتى يشعر الفرد بأهمية مشاركتة فى عملية التحول فيبدع ويخرج كل طاقية الإنتاجية الأمر الذى ينعكس على إنتاجية العامل فى الدول النامية، والتى تقل عن إنتاجية العامل فى الدول المتقدمة، كاليابان مثلا والتى يمكن تفسيرها بأهمية الشعور بالولاء والانتماء لدى العامل.

الخاتمة

أصبحت الشركات دولية النشاط، بما تحققه من فكرة تدويل الإنتاج الذى يتخطى حدود الدولة الواحدة، وما تتميز به من ضخامة حجمها وإمكانياتها، وما تملكه من مزايا احتكارية قادرة على أن تلعب دوراً هاما في التأثير على عملية التنمية الاقتصادية فى الدول المضيفة لها، خاصةً فى الوقت الذى أصبح جذب الاستثمار الأجنبى يحتل موقعاً متقدماً فى أولويات برامج الإصلاح الاقتصادى التى تنتهجها أغلب الدول.

ولم يعد هذا الدور اقتصادي فقط بل تجاوز ذلك إلى جوانب الحياة السياسية والاجتماعية؛ فقد غدت هذه الشركات قادرة على فرض السياسات كما هى قادرة على فرض الأسعار، وعلى صنع الثقافة والذوق كما هى قادرة على صنع السوق وتوجيه المستهلك،

من هنا تأتى أهمية هذا البحث فى تحليل الآثار الاقتصادية للشركات دولية النشاط ودورها فى عملية التنمية فى الدول النامية بصفة عامة ومصر بصفة خاصة، وذلك من خلال التركيز على أربعة محاور: تناول المحور الأول التعريف بالشركات دولية النشاط والدوافع الاستثمارية وراء الاستثمار فى الخارج.ويستعرض المحور الثانى أهم طرق الاستثمار التى تتبعها عند الدخول إلى أسواق الدول المضيفة ألا وهى الاندماج والاستحواذ نظراً لأهمية ذلك فى تحديد الآثار الاقتصادية على أسواق الدول المضيفة، ثم دور منظمة التجارة العالمية فى تسهيل حركة الاستثمارات الدولية. فى حين عالج المحور الثالث أثر هذه الشركات على خلق فرص عمل جديدة وتنوع وزيادة صادرات الدول النامية المضيفة للشركات دولية النشاط. بينما حاول المحورالرابع والأخير وضع بعض التوصيات التى من شأنها تعظيم المكاسب وتقليل الخسائر فى مجال تعامل الدول النامية ومنها مصر مع الشركات دولية النشاط.

وقد خلص الباحث من دراسته لموضع أثر الشركات دولية النشاط على التنمية فى الدول النامية فى ظل الاتفاقات التجارية الدوليـــة المعاصـــرة إلـــى النتائج التالية:

- إن مقومات النظام الاقتصادى العالمى الجديد بأضلاعه الـــثلاث: الصندوق والبنك الدوليين ومنظمة التجارة العالمية قد عبدت الطريق للشركات دولية النشاط للاستثمار خارج حدوها الوطنية. بما كفلتـــه من اتفاقات وما فرضته من سياسات على الدول المختلفة، خاصـــة النامية، لفتح أسواقها أمام هذه الشركات.

- إن كثير من الدول النامية قد علق آمال عريضة على الاستثمارات الأجنبية المباشرة التى تجلبها الشركات دولية النشاط فى الدفع بعملية التنمية، مما اضطرها إلى الانصياع إلى السياسات والتوصيات التى فرضت عليها لتحرير إقتصادها وخصخـــصة مـــشروعاتها وفـــتح أسواقها أمام هذه الشركات.

- أنه بالرغم من تبنى عديد من الدول الناميـــة لـــسياسات التحـــرر الاقتصادى ومنح العديد من المزيا وتقديم المزيـــد مـــن الـــضمانات والإعفاءات للشركات دولية النشاط، إلا أنها لم تجن ما وعدت به من زيادة فرص العمل والقضاء أو على الأقل الحد من مشكلة البطالـــة، أو زيادة صادراتها، أو تشجيع المنافسة وتدعيم الشركات المحلية، أو انخفاض الأسعار بما يعود بالنفع على المستهلك. بل يمكن القول بأنه قد ترتب على تبنيها هذه السياسات نتائج عكسية (كتركـــز الـــسوق وارتفاع الأسعار وزيادة أعداد العاطلين عـــن العمـــل فـــى بعـــض الحالات وخروج الشركات المحلية من السوق بسبب الممارسات غير التنافسية التى تمارسها بعض الشركات دولية النشاط....إلخ).

– أنه فى الحالات التى أسهمت فيها الشركات دولية النشاط فى الدفع بعجلة التنمية فى الدول النامية المضيفة لها، وعلـــى الأخـــص دول جنوب شرق آسيا)، كان ذلك راجعاً فـــى المقـــام الأول إلـــى دور الشركات المحلية خاصة المملوكة للدولـــة، التـــى حرصـــت علـــى الارتقاء بمستوى الكفاءة الإنتاجية، مما أدى إلـــى تنـــامى القـــدرة التنافسية لديها فى مواجهة الشركات دولية النـــشاط، الأمـــر الـــذى انعكس إيجاباً على الواقع الاقتصادى، والذى اتخذ أساساً شكل ضبط السوق وعدم تركزه فى أيدى عدد قليل من الشركات، فـــضلاً عـــن الأثر الايجابى على جودة المنتجات جعلتها أعلى وعلـــى الأســـعار فجعلتها أقل، مما أدى كل ذلك إلى زيادة فرص التـــشغيل وزيـــادة صادرت هذه الدول.

– أنه ولإن أسهمت منظمة التجارة العالمية فى تسهيل حركة رؤوس الأموال عبر الحدود، وإزالة الحواجز أمام عبـــور الـــسلع وبعـــض الخدمات – التى تتمتع الدول المتقدمة بميزة كبيرة فى تصديرها إلى الدول النامية، لكنها لم تفعل الشىء نفسه بالنسبة إلى عنصر العمـــل خاصة ما يتعلق بهجرة العمالة من الدول النامية والتى تتمتع بميـــزة نسبية فى هذا العنصر إلى الدول المتقدمة والتى تعانى من ندرة هذا العامل.

– إن اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة لحقـــوق الملكيـــة الفكريـــة (التربس TRIPs)، تمثل نموذج آخر لانتصار إرادة الشركات دولية النشاط على الدول النامية، أو بالأحرى على ملايين الفقراء فى هذه الدول. فقد كان جل اهتمام المفاوضين من الدول المتقدمة – الولايات المتحدة والاتحاد الأوربى– منصب، ليس بالأساس علـــى مـــصلحة

التقدم العلمى ولا مصلحة الدول النامية أو شعوبها، ولكن مصلحة الشركات دولية النشاط وعلى الأخص الدوائية والشركات العاملة فى مجال تكنولوجيا المعلومات وغيرها، التى كانت ترغب فى تشديد الحماية وإطالة مدد الحماية لبراءات الاختراع وباقى حقوق الملكية الفكرية الأخرى. إذ ترتب على تطبيق هذه الاتفاقية الحد من قدرة الدول النامية على استخدام بعض الوسائل التكنولوجية المحمية المملوكة للدول المتقدمة وامتزاج ذلك بعقوبات منصوص عليها تفرض على الدول النامية (العقوبات التى فرضت على شركات الدواء البرازيلية التى أنتجت عقاقير مرض الايدز بأسعار مخفضة للفقراء فى البرازيل وذلك من قبل الشركات الأمريكية).

-الدول المتقدمة مازالت قادرة، بل وراغبة، على فرض القيود التعريفية وغير التعريفية Nontariff Barriers على وارداتها من الدول النامية فى حين أن الدول النامية مطالبة بإزالة هذه القيود.

- أنه قد لوحظ من استعراض تجارب التنمية الاقتصادية حديثاً، وعلى الأخص فى بلدان الحافة الأسيوية، اضطلاع الدولة ومشروعاتها العامة بالدور الأساسى فى تحقيق التنمية فى هذه الدول فى حين لم تظهر الشركات دولية النشاط أو فروعها إلا فى وقت لاحق بعد أن حققت هذه الدول معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادى.

وبالنظر لما أفرزته تجارب الاقتصادات المقارنه بصدد التعامل مع الشركات دولية النشاط من محدودية واضحة فى الاستفادة من أنشطتها، فإنه لتعظيم الاستفادة وتقليل الخسائر فى هذا الصدد يوصى الباحث بالآتى:

أولاً: فى مجال جذب الاستثمارات الأجنبية التى تقودها الشركات دولية النشاط.

يجب التأكيد على أن جذب الاستثمارات الأجنبية ليس هدفاً فى حد ذاته، بل وسيلة لتحقيق مجموعة من الأهداف تسعى الدول المضيفة إلى تحقيقها مقابل التسهيلات التى تمنحها والضمانات التى تقدمها لهذه الاستثمارات؛ لهـذا يتعـين لكى تحقق الدول أكبر استفادة من الاستثمارت الأجنبية المباشرة أن تراعى الآتى

1- **أن تحدد هذه الدول المجالات التى ترغب فى فـى جـذب الاسـتثمارات الأجنبية إليها**؛ إما لأنها لا تستطيع هى أو القطاع الخاص المحلى الاستثمار فيها وإما لأن الشركات دولية النشاط أكثر كفاءة فى هذه المجـالات، كـأن تتطلـب تكنولوجيا متطورة، أو خبرة تسويقية أو إدارية على سبيل المثال، على أنه ينبغى على الدولة أن تتخذ الوسائل والسياسات الكفيلة بضبط هذه الاسـتثمارات علـى الوجه الذى يتفق مع أوضاعها (فإذا كانت تعانى من مشكلة البطالة على سـبيل المثال فعليها تشجيع الاستثمارات فى الصناعات كثيفة العمالة). كما يجب علـى هذه الدول **أن تشجع نوعية الاستثمار الأجنبى** الذى يحقق أهدافها، فقـد أكـدت عديد من الدراسات، التى أجريت لمعرفة أثر الاستثمارات الأجنبيةعلى أسـواق الدول المضيف وعلى العمالة فيها، على اختلاف أثر هذه الاستثمارات بحـسب طريقة الاستثمار أو **طريقة الـدخول Mode of Entry**، فقـد ميـزت هـذه الدراسات بين الاستثمارات عن طريق إنشاء مشروعات جديـدة Greenfield والاستثمار عن طريق الاستحواذ على أو الاندماج فى مشروع قائم Merger & acquisition، وانتهت هذه الدراسات إلى التأكيد على الأثر الإيجـابى للنـوع الأول سواء على العمالة، من حيث خلق فرص عمل جديدة، أم على السوق من حيث تشجيع المنافسة، بينما انهته إلى وجود آثار سلبية للنوع الثانى.

2- يجب تقييم المنافع المترتبة على جلب الاستثمارت الأجنبية عن طريق الشركات دولية النشاط، مثل الروابط مع المشروعات المحلية، الأثر على خلق سلسلة من القيم المضافة value Chain، الأثر على خلق مهارات لعنصر العمل.

3- إذا كان هناك ضرورة إلى منح حوافز ضربية فإنه يستلزم استيفاء عدة شروط:

- تصميم وإدراة جيدة لبرنامج الحوافز، من حيث التحديد المناسب لأقصى مدى زمنى لتطبيق الحوافز لجذب الاستثمارات، وفى هذا الصدد يمكن الاستفادة من التجارب الناجحة لبعض الدول فى تقليص مدد الاعفاء والاستعاضة عنها بتخفيض سعر الضريبة، مع ربط الحوافز الضريبية والجمركية التى يحصل عليها المستثمر بمدى إسهام هذه الاستثمارات فى زيادة الناتج القومى أو زيادة الصادرات أو نقل التكنولوجيا الحديثة أو فى خلق فرص عمل، أو استهداف توطين استثمارات صناعية معينة داخل مناطق محددة مع وضع خريطة للمناطق ذات الأولوية.

- اشتراط أن يكون التمويل المباشر من الخارج، حتى لا تلجأ الشركات دولية النشاط إلى الاقتراض من السوق المحلى الذى يعانى أصلا من انخفاض معدل الادخار المحلى و قلة الموارد المالية المتاحة أمام الشركات المحلية.

فإذا ما حددت الدولة المجالات التى تحتاج إلى تنميتها ونوعية الاستثمار الذى يحقق مصلحتها فعليها عبء جذب هذه الاستثمارات إليها، نظراً للمنافسة على جذبها بين الدول، ومن أهم الوسائل التى يمكنها اللجوء إليها فى هذا الصدد:

- يجب الاستفادة من تجارب بعض الدول فى الاهتمام بترويج الاستثمارات، سواء بالتعاون مع المنظمات الدولية التى لها دور فى هذا المجال مثل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار التابعة للبنك الدولى والمؤسسة العربية لضمان

الاستثمار وكذلك جهاز الخدمات الاستشارية التابع لمؤسسة التمويل الدولى أو بانشاء مكاتب خارجية للترويج للاستثمار وتقديم الخدمات الاستثمارية، ويتطلب ذلك ضرورة خلق قاعدة بيانات فعلية وشاملة عن فرص الاستثمار.

– إنشاء محاكم متخصصة، بقضاة متخصصين، للفصل فى المنازعات الاقتصادية المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية.

– وضع استراتيجية لتطوير وتنمية المهارات البشرية، حيث أن انخفاض تكاليف العمالة لا يعتبر محدد مهم للاستثمار الأجنبى المباشر إذا لم تكن العمالة مدربة.

– رغم أن الحوافز الضريبية لم تثبت فاعليتها فى جذب الاستثمار الأجنبى المباشر إلا أن المنافسة بين الدول النامية على جذب هذه الاستثمارات تتطلب تطوير النظام الضريبى المصرى، وذلك بترشيد استخدام الإعفاءات الضريبية وربطها بتحقيق أهداف اقتصادية محددة مثل تطوير الصناعة، خلق فرص عمل، تنمية الكوادر البشرية، زيادة الصادرات، هذا بالإضافة إلى استخدام الحوافز غير الضريبية مثل القروض الميسرة ومنح للبحث والتطوير.

ثانياً: فى مجال المحافظة على المنافسة وهيكل السوق فى الدول المضيفة.

يتعين على الدولة تفعيل آليات ضبط السوق والتى يأتى فى مقدمتها الآليات التشريعية. وذلك لتفادى مضار الممارسات غير التنافسية التى قد تلجأ إليها بعض الشركات، ففى مصر على سبيل المثال يوصى الباحث بما يلى:

– تغليظ العقوبة المنصوص عليها فى قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية [1] الصادر بالقانون رقم 3 لسنة 2005 لتصل الغرامة إلى الفرق فى

---

1 – وقد نصت المادة 11 من القانون على إنشاء جهاز مستقل لحماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية يتولى مراقبة الأسواق وفحص الحالات الضارة بالمنافسة سواء

السعر بين الثمن الذى تباع به السلعة فى السوق وبين السعر العادل الـذى يـتم تحديدة من قبل الأجهزة المعنية بعد إضافة هامش ربح معقول إلى المنتج.

- فى حالات الاستحواذ على الشركات القائمة سواء الشركات العامة أم المملوكة للقطاع الخاص، يتعين الاستفادة من التجارب التشريعية المقارنة بوجوب إخطار جهاز حماية المنافسة ومنع الاحتكار _ أو الوزارة المعنية _ بصفقة الاسـتحواذ قبل تمامها، مع منحها حق الاعتراض ووضع الضوابط التى تكفل عـدم تكـون احتكارات فى سوق السلعة المعنية.

- مجرد وجود التشريعات التى تنظم عمل السوق ليست كافية بمفردها لـضمان تحقق المنافسة فى السوق. وهو ما أثبته الواقع العملى فى سوق بعض السلع فى مصر، لذلك يوصى الباحث بضرورة المحافظـة علـى المـشروعات العامـة المملوكة للدولة – ولو تم إدارتها طبقاً لقواعد القطاع الخاص –لتحقيق التـوازن والمحافظة على المنافسة واستقرار الأسعار فى الأسواق المعنية.

ثالثاً فى مجال الاتفاقات الدولية.

يرى الباحث أنه قد يكون من المفيد للدول النامية بصفة خاصـة ولخدمة أهداف تحرير التجارة العالمية بصفة عامة. أن تُوضع ضمن أولويـات أجندة المفاوضات فى جولة الدوحة الأمور الآتية:

1- ضرورة التركيز على وضع مجموعة من القواعد والمبادىء، الملزمة لكل الأعضاء، لرقابة الممارسات غير التنافسية من قبـل الـشركات دولية النشاط بحيث يكون هناك تعاون دولى بين الدول أعضاء المنظمة مبنى على قواعد ملزمة وحاكمة لسلوك هذه الشركات عنـد ممارسـة أعمالها فى الدول النامية. ويمكن فى هذا الصدد الاسترشاد بمجموعـة

=بناء على شكوى يتقدم بها الشخص أو بناء على دراسة يقوم بها الجهاز تـشير إلـى وجود مخالفة للأحكام الواردة في القانون.

المبادىء التى وضعها مؤتمر الأمم المتحدة للتجـارة والتنميـة عـام 1985.

2- يجب التركيز على تسهيل النفاذ إلى الأسواق أمام المنتجات الصناعية للدول النامية كثيفة الاستخدام للعمالة، كالمنسوجات والسلع الغذائيـة، حيث يجب الحد من القيود التعريفية غير التعريفية، التى تلجـأ إليهـا الدول المتقدمة للحد من قدرة الدول النامية على تصدير هذه المنتجات إليها.

3- ضرورة التركيز على تحرير الخدمات التى لا تتطلب عمالـة مـاهرة Unskilied Services والتى تتمتع الدول النامية بميزة نـسبيه فـى تقديمها مثل خدمات النقل البحرى والإنشاءات.

4- يجب أن تعطى الأولوية لتحرير الخدمات بـالتركيز علـى الأسـلوب الرابع من أساليب تقديم الخدمات، أىانتقال عنصر العمل كأحد عوامل الإنتاج – متجسداً فى شخص العامل – ما بين الدول الأعضاء. خاصة تسهيل عمليات الهجرة المؤقتة أمام العمالة متوسطة المهارة أو الغيـر ماهرة، بالإضافة إلى تسهيل التحويلات المالية لهـؤلاء العمـال إلـى دولهم الأم.

5- يجب أن تعطى الأولوية من خلال جولات المفاوضات القادمة لتحقيق التوازن بين مصالح الدول النامية، خاصة فيما يتعلق بقضايا الصحة، وبين الشركات دولية النشاط، فى مجال حقوق الملكية الفكريـة. مـع ضرورة التشدد فى شرط الجدة لمنح براءات الاختـراع فـى مجـال الأدوية، بالإضافة إلى مكافحة ما يسمى بالقرصنة الحيوية فى مجـال العقاقير الطبية.

إن موضوع الشركات دولية النشاط وأثرها على التنمية فى الدول النامية من الموضوعات متعددة الجوانب والتى يصعب على أى باحث أن يلم بكافة

الجوانب المتصل بها، ولقد حاول الباحث أن يلقى الضوء على أحد هذه الجوانب، أثر الشركات دولية النشاط على العمالة والتصدير في الدول النامية، من خلال هذا العمل المتواضع. إلا أن هناك عديد من الأسئلة التي مازالت تحتاج إلى من يجيب عنها منها على سبيل المثال:

- العلاقة بيت الشركات دولية النشاط وفروعها المنتشرة وبين الشركات المحلية وهل هى علاقة تكامل وتعاون أم إزاحة ؟
- العلاقة بين الشركات دولية النشاط وحكومات الدول النامية المضيفة لهذه الشركات ومدى تأثير ذلك على تحقيق الأهداف المرجوة من جذب الاستثمارات الأجنبية ؟.
- مدى قدرة التشريعات المحلية على ضبط سلوك الشركات دولية النشاط وضبط السوق بها ؟
- طرق تمويل الاستثمارات الأجنبية المباشرة فى الدول النامية ومدى تأثير ذلك على التنمية فى هذه الدول ؟.
- مستقبل الشركات المحلية فى ظل الرغبة المحمومة من قبل الشركات دولية النشاط فى الاستحواذ على الشركات المحلية فى الدول المضيفة لها؟
- علاقة الشركات دولية النشاط بدولها الأم وهل أصبحت هذه الشركات بالفعل شركات عالمية أو شركات بلا وطن أم أنها مازالت تنتمى لدولها الأم وتأتمر بأوامرها عند الضرورة وتنفذ سياستها الخارجية ؟.
- المسئولية الاجتماعية لهذه الشركات فى المجتمعات التى تعمل بها ؟.

هذه الموضوعات وغيرها تتطلب المزيد من البحث لذا أدعو جمهور الباحثين إلى دراسة هذه الموضوعات نظراً لأهميتها وإسهامها فى رسم الطريق القويم لتحقيق التنمية فى الدول النامية. والله ولى التوفيق.

ثبت بالمراجع

أولا: باللغة العربية

1- الكتب:

د. إبراهيم العيسوى: "التنمية فى عالم متغير: دراسة فى مفهوم التنمية ومؤشراتها"، دار الشروق، القاهرة، 2001.

"الجات وأخواتها"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، 1995.

د. إبراهيم شحاته: "الضمان الدولى للاستثمارات الأجنبية " دار النهضة، القاهرة، 1971.

"معاملة الاستثمارات الأجنبية فى مصر"، دار النهضة العربية، 1972.

د. إبراهيم محمد الفار: " اتفاقات منظمة التجارة العالمية ومدى تأثيرها على اقتصاديات الدول العربية"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1999.

د. أحمد حسن البرعى: الخصخصة ومشكلة العمالة الزائدة و خطة قومية للعلاج "، كتاب الأهرام الاقتصادى، العدد 102، يوليو 1996.

د. أحمد جامع :"العلاقات الاقتصادية الدولية "،الجزء الأول، الطبعة الأولى، المطبعة العربية الحديثة، القاهرة، 1979.

" اتفاقات التجارة العالمية: دراسة اقتصادية تشريعية "، الجزء الأول، دار النهضة العربية، 2001.

د.أحمد رشيد: "إدارة التنمية للدول النامية " مكتبة مدبولى، 1985.

د.أحمد محرز: "الشركات التجارية "، دار النهضة العربية، 1996.

د. أحمد يوسف الشحات:" الشركات دولية النشاط ونقل التكنولوجيا إلى الـبلاد النامية "،دراسة حالة الاقتصاد المصرى. بدون ناشـر 1991.

د. أسامه المجدوب: الجات ومصر والبلدان العربية من هافانا إلى مراكش، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، 1996.

د.إسماعيل صبرى عبد الله: "*الكوكبة*"،مجلة مصر المعاصرة،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والإحصاء والتـشريع،العـدد 447، السنة الثامنة والثمانون، القاهرة، يوليو 1997.

د. إسماعيل على بسيونى: *الاندماج والتحالفات الاستراتيجية بين الشركات فى الدول العربية*" جامعة الدول العربية، المنظمة العربيـة للتنمية الادارية، 2005،ص 235.

د. السيد عبد المولى: "الضرائب والمعاملات الدولية"، دراسة خاصة مع الإشارة إلى القانون الضريبي المصري، دار النهضة العربيـة القاهرة، 1991.

د. السيد أحمد عبد الخالق:"التحول من القطاع العام إلى القطاع الخـاص بـين التنظير والواقع"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.

د. بيتر تيلور و كولن فيلنت: "*الجغرافيا السياسية لعالمنا المعاصـر(الاقتـصاد العالمى الدولة القومية)*"،عالم المعرفة، الكويت، العـدد 220، 2000.

د. ثيودور موران : "الشركات متعددة الجنسيات: الاقتصاد السياسى للاستثمار الأجنبى المباشر "، ترجمة جورج حورى، دار الفارس للنشر والتوزيع، 1994.

د. جلال أمين : " العولمة "، دار المعارف، القاهرة، 1999.

– "نحو تفسير جديد لأزمة الاقتصاد والمجتمع فى مصر" مكتبة مدبولى، 1989.

د. جودة عبد الخالق: " مصر والجات 1994 نظرة استطلاعية " كلية الاقتصاد، القاهرة 1994.

د. حازم الببلاوى: "دور الدولة فى الاقتصاد " دار الشروق، القاهرة، 1998.

" النظام الاقتصادى الدولى المعاصر: من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة " سلسلة عالم المعرفة، العدد 257، الكويت، 2001.

د. حمدية زهران: التنمية الاقتصادية والتخطيط الاقتصادي، مكتبة عين شمس، 1989.

د. خلاف عبد الجابر خلاف: " العلاقات الاقتصادية الخارجية"، دار التعاون للطباعة، القاهرة، 2000.

– " مبادىء الاقتصاد السياسى " دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.

– " الاتفاقات الاقتصادية الدولية تطورها المعاصر" دار النهضة العربية، القاهرة، 2003.

– " احتكار أجهزة النفط التنظيمية والأزمة الراهنة"، دار النهضة للعربية، 1985.

د.رابح رتيب: " الوجيز فى الاقتصاد الدولى" دار النهضة العربيـــة، القـــاهرة، 1994.

- " مستقبل الخصخصة " كتاب الأهرام الاقتصادى، العدد 105، مؤسسة الأهرام، القاهرة، أغسطس 1997.

د. رضا عبد السلام: "محددات الاستثمار الأجنبي المباشر فى عصر العولمـــة: دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر"، 2000.

د. رمزى ذكى: "الاقتصاد السياسى للبطالة تحليل لأخطر مـــشكلات الرأســـمالية المعاصرة " الناشر عالم المعرفة للنشر، 1997.

د. سامى عفيفى حاتم: "الاقتصاد المصرى بـــين الوقـــع والطمـــوح "، الـــدار المصرية، القاهرة، 1988.

د. سعيد النجار: نحو إستراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادى "، دار الـــشروق، القاهرة، 1991.

د. سليمان المنذرى: السوق العربية المشتركة فى عصر العولمة، مكتبة مدبولى، القاهرة، 2004.

د. سهير محمد معتوق: التنمية الاقتصادية، بدون ناشر، 1995

د. صلاح سالم زرنوقة: " الشركات دولية النشاط والتنمية: الجوانب الـــسياسية " مركز دراسات وبحوث الـــدول الناميـــة، العـــدد 21 – القاهرة، 2002.

أ. صلاح الدين حسن السيـــسى: "الاتحاد الأوربى والعملة الأوربية الموحـــدة "، مكتبة الأسرة، 2003.

قضايا اقتصادية معاصرة، معايير لجنة بازل لكفاية رأس المال، المناطق الصناعية المؤهلة 0 الكويز)، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2005.

د. عبد الباسط وفا: مشكلات التجارة الخارجية، دار النهضة العربية، القاهرة، 2007.

– النظريات الحديثة فى مجال النمو الاقتصادى، نظريات النمو الذاتى دراسة تحليلية نقدية، دار النهضة العربية، 2000

د. عبد الستار سلمى: " سياسة منظمة التجارة العالمية لتحرير التجارة الدولية فى السلع على الاقتصاد المصرى " المركز الأكاديمي للدراسات الاستراتيجية، القاهرة، 2001.

– "تقييم سياسات صندوق النقد الدولى للتثبيت الاقتصادى فى مصر"، المركز الاكاديمى للدراسات الاستراتيجية، 2001.

د. عصام الدين مصطفى بسيم:."النظام القانونى للاستثمارات الأجنبية الخاصة فى الدول الآخذة فى النمو " دار النهضة، القاهرة، 1994.

د. على سليمان: " العلاقات الاقتصادية بين مصر والعالم الخارجي: الواقع وآفاق المستقبل حتى عام 2020 "، دار الشروق، 2003.

--"دور القطاع الخاص فى التنمية مع التطبيق على مصر " مكتبة التنمية، القاهرة، 2000.

أ.على نجيب: "الريع الرأسمالي " بدون ناشر، 2005.

ف. كيللى و م. كوفا لزون: *" المادية التاريخية"*، ترجمة أحمد داود، دار الجماهير، دمشق، 1970، ص، 117.

د. لبيب شقير: " تاريخ الفكر الاقتصادى "، دار نهضة مصر للطبع والنشر، 1977.

– لستر ثارو: " الصراع على القمة: مستقبل المنافسة الاقتصادية بين أمريكا واليابان" ترجمة أحمد فؤاد بلبع، عالم المعرفة، الكويت، 1995.

د. محمد السيد سعيد : *"الشركات متعددة الجنسيات وأثارها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية"*،الهيئة العامة للكتاب، القاهرة، 1978.

د. محمد الفيومى: " الشركات الدولية: مدخل اقتصادي محاسبى " دار المطبوعات الجتمعية الأسكندرية، 1982.

د. محمد زكى شافعى :، التنمية الاقتصادية – الكتاب الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 1968.

د. محمد عبد الشفيع عيسى: " العولمة والتكنولوجية دراسة حالة للصناعة الدوائية "، كتاب الأهرام الاقتصادي العدد 170 فبراير 2002.

د. محمد عبد القادر حاتم: " العولمة ما لها وما عليها" الهيئة المصرية العامة للكتاب، 2003.

د. محمود عبد الفضيل: "مصر والعالم على أعتاب ألفية جديدة "، دار الشروق، القاهرة، 2001.

د. محمود سمير الشرقاوى: " الشركات التجارية " دار النهضة العربية، 1987.

د. مصطفى رشدى شيحه:" الاقتصاد العام للرفاهية " الـدار الجامعيـة للطبـع والنشر، 1993.

هانس- بيتر مارتين وهارالد شومان: " فخ العولمة، الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية "، ترجمة: د. عدنان عباس علي، منشورات عالم المعرفة - الكويت، العدد 238-1999م.

د. نبيل حشاد: " الجات والنظام العالمى، أهم التحديات فى مواجهة الاقتـصاد " الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة.

د. وداد مرقس و د. أحمد السيد النجار: *" السكان والتنمية فى مصر"*، مكتبـة الاسرة، 2005.

د.يحيى عبد الرحمن: *"الجوانب القانونية لمجموعة الشركات عبر الوطنية "* دار النهضة العربية، 1994.

2- الرسائل:

د. الوليد صالح عبد العزيز: دور السياسة الضريبية فى تحفيز الاستثمارات فى ظل التطورات العالمية المعاصـرة "، رسـالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق جامعة القاهرة فرع بنى سويف، 2002.

د. رمضان صديق عيد محمد: "المعاملة الضريبية للشركات الاستخراجية دراسة مقارنة، رساله دكتوراه مقدمة لكليـة الحقـوق"، جامعة القاهرة. 1993.

د. زين العابدين فارس: المنهج العملى لتخطيط وتحديد الربح الخاضع للضريبة فى الشركات متعددة الجنسية، رسالة دكتوراه مقدمة لكلية التجارة ــ جامعة المنصورة 1980.

د. عبد العزيز السيد مصطفى: "المشاكل المحاسبية والضريبية للصفقات المتبادلة فى الشركات متعددة الجنسية بالتطبيق على شركات الاستثمار العربي والأجنبي " رسالة للحصول على درجة الماجستير فى المحاسبة، جامعة القاهرة، 1983.

: نظم تحديد الاختصاص الضريبي وأثرها على قياس الأرباح الخاضعة للضريبة فى المنشآت ذات النشاط الدولي ــ رسالة دكتوراه، مقدمة لكلية التجارة جامعة القاهرة 1991.

عبد الهادى عبدالله حردان: الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة (جان- جولة ارجواى) وانعكاساتها على القيود الجمركية مع دراسة لأهم الآثار على التجارة الخارجية فى بعض الدول العربية "، رسالة دكتوراه، مقدمة لكلية الحقوق جامعة القاهرة، 1999.

د.محمد عبده إسماعيل." الشركات المتعددة الجنسية و مستقبلها فى الدول النامية مع الإشارة إلى مصر "، رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق جامعة عين شمس، دار المصطفى 1986.

د. محمود محمد الدمرداش: "الخصخصة كوسيلة لعلاج الاختلالات الهيكلية لقطاع الأعمال العام "، رسالة للحصول على

درجة الدكتوراه فى الحقوق، جامعـــة القـــاهرة فرع بنى سويف، بدون ناشر، 1999.

د. مختار عبد الحكيم طلبه: "المعاملة الضريبية للشركات دوليـــة النـــشاط فـــى القانون المصرى والقانون المقارن " دار النهـــضة العربية 1998.

2- البحوث والدراسات والتقارير:

أ- البحوث:

د. السيد عبد الخالق: " الجوانب الاقتصادية لحماية حقوق الملكية الفكرية فـــى قطاع الزراعة فى إطار اتفاق التربس – دراسة تحليلية "، ، المؤتمر السنوي السادس، كليـــة الحقـــوق،جامعـــة المنصورة،بعنوان"التـــأثيرات القانونيـــة والاقتـــصادية والسياسية للعولمة علـــى مـــصر والعـــالم العربـــي "، مارس،2002.

د.أحمد بديع بليغ: "تحولات العولمة: السياسة- الاقتصاد – الثقافـــة"، المـــؤتمر الـــسنوي الـــسادس، كليـــة الحقـــوق،جامعـــة المنصورة،بعنوان"التـــأثيرات القانونيـــة والاقتـــصادية والسياسية للعولمة علـــى مـــصر والعـــالم العربـــي "، مارس،2002.

د.حسام عيسى: "الشركات المتعددة القوميات: دراسة فـــي الأوجـــه القانونيـــة والاقتصادية للتركز الرأسمالي المعاصر"، مجلة العلوم

القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق – جامعة عين شمس، يناير، 1976.

د.خالد سعد زغلول حلمي: " العولمة والتحديات الاقتصادية والقانونية وموقف الدول النامية"، المؤتمر السنوي السادس،كلية الحقوق، جامعة المنصورة،بعنوان"التأثيرات القانونية والاقتصادية والسياسية للعولمة على مصر والعالم العربي"،مارس،2002.

د.سعيد عبد الخالق محمود: "قوى العولمة وقضاياها"، المؤتمر السنوي السادس،كلية الحقوق،جامعة المنصورة،بعنوان"التأثيرات القانونية والاقتصادية والسياسية للعولمة على مصر والعالم العربي"،مارس،2002.

د. سمير أبو الفتوح صالح: " تحديث مصر لمواجهة تحديات العولمة رؤي استراتيجية "، المؤتمر السنوي السادس،كلية الحقوق،جامعة المنصورة،بعنوان"التأثيرات القانونية والاقتصادية والسياسية للعولمة على مصر والعالم العربي"،مارس،2002.

د. زين العابدين فارس: الدولة ونشاط الشركات المتعددة الجنسية تقييم السياسة الضريبية كأداة لتشجيع الاستثمار الأجنبي الخاص الذي تقوم به الشركات المتعددة الجنسية مع التطبيق على مصر "، مجلة مصر المعاصرة، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والإحصاء والتشريع، القاهرة، يوليو 1983، العدد 393.

د. عبد الحكيم الرفاعى: الرسوم الجمركية والتكتلات الاقتـصادية، الجمعيـة المصرية للاقتصاد الـسياسى والإحـصاء والتـشريع، القاهرة، 1969.

د. عبد الفتاح الجبالى:" الاحتكار والمنافسة فى السوق المصرى" مركز دراسات وبحوث الدول النامية 2000.

د.عبد الهادى على النجار: "الشركات دولية النشاط فى العلاقـات الاقتـصادية الدولية مع الإشارة إلى الاقتصاد المصرى "، مجلـة مصر المعاصرة،الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والإحصاء والتشريع،، العـدد 382، الـسنة الواحـد والسبعون، القاهرة، 1980.

د. عزيزة الشريف: الظواهر الاقتصادية والسياسية للعولمـة: ظـاهرة غـسيل الأموال واثرها على الاقتـصاد الـوطنى "، المـؤتمر الـسنوي الـسادس، كليـة الحقـوق،جامعـة المنصورة،بعنوان"التـأثيرات القانونيـة والاقتـصادية والسياسية للعولمة علـى مـصر والعـالم العربـي "، مارس،2002.

د. عماد الشربينى: "موقف المشرع المصرى من المشروع متعدد القوميـات"، مجلة مصر المعاصرة،الجمعيـة المـصرية للاقتـصاد السياسى والإحصاء والتشريع، القاهرة، أبريـل 1980، العدد 380.

د. علا الخواجة: "العمال والتحولات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية"، مركز بحوث ودراسات الدول النامية، القاهرة 2004.

د. فادية عبد السلام: "عمليات الاندماجات والاستحواذ فـــي العـــالم و موقـــف صناعة البرمجيات المصرية المـــستقبل" ورقـــة مقدمـــة لمؤتمر الاندماجات والاستحواذات فى الاقتصاد العـــالمى وآثارها المحتملة على الاقتصاد المصرى " كلية الاقتصاد و العلوم السياسية، مارس، 2003.

د. كريمة كريم: "التكيف الهيكلي، السياسة التثبيتية، والفقراء فى مصر"، بحوث القاهرة فى العلوم الاجتماعية، مجلد 18 العدد 4، يـــصدر عن قسم النشر بالجامعة الأمريكية بالقاهرة، 1996.

د. لبنى عبد اللطيف: "الاندماجات و الاستحواذات فى قطاع الـــدواء الأوضـــاع والمستقبليات " مؤتمر الانـــدماجات والاســـتحواذات فـــى الاقتصاد العالمى و آثارهـــا المحتملـــة علـــى الاقتـــصاد المصرى " كلية الاقتصاد و العلـــوم الـــسياسية جامعـــة القاهرة، مارس 200.

-" قانون المنافسة والعولمة فـــى الاقتـــصاد المـــصرى " مركز دراسات و بحوث الدول النامية"، 2002.

د. محسن شفيق: " المشروع ذو القوميات المتعددة من الناحية القانونية "، مجلة القانون والاقتصاد للبحوث القانونية والاقتصادية، الـــسنة السابعة والأربعون، العددان الأول والثـــانى، مـــارس – يونيو، مطبعة جامعة القاهرة، 1977.

د.محمد حامد دويـــدار: "العولمة:مقولة علمية أم مقولة أيدولوجيـــة "، المـــؤتمر الـــسنوي الـــسادس، كليـــة الحقـــوق،جامعـــة المنصورة،بعنوان"التـــأثيرات القانونيـــة والاقتـــصادية

والسياسية للعولمة علـــى مـــصر والعـــالم العربـــي "،
مارس،2002.

د. محمد رؤوف حامد: الصناعة الدوائية العربية فى مواجهة متغيرات البيئـــة الدولية وعلى وجه الخصوص اتفاقيه "التربس"، مركـــز الأهرم للدراسات السياسية والاستراتيجية، 2001.

د. محمود سمير الشرقاوى:"المشروع متعدد القوميات والشركة القابضة كوسيلة لقيامه"، مجلة مصر المعاصـــرة،الجمعيـــة المـــصرية للاقتصاد السياسى والاحصاء والتشريع، القاهرة العـــدد 362 السنة السادسة والستون، أكتوبر 1975.

أ. هناء محمد سعيد كرارة: "*النظام الاقتصادي الجديـــد والعولمـــة*"،المـــؤتمر الـــسنوي الـــسادس،كليـــة الحقـــوق،جامعـــة المنصورة،بعنوان"التـــأثيرات القانونيـــة والاقتـــصادية والـــسياسية للعولمـــة علـــى مـــصر والعـــالم العربى"،مارس،2002.

د.وهيب غبريال: *الاستثمارات الأجنبية ودور الشركات متعددة الجنسية ومشكلة الاستقلال الاقتصادي*"،الجمعيـــة المـــصرية للاقتـــصاد الـــسياسى والتـــشريع،المـــؤتمر الأول للاقتـــصاديين المصريين، القاهرة، 1976.

ب – الدراسات:

مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار: تقرير تحليلي حول سوق حديد التسليح فى مصر"، أغسطس 2002.

-" تجارب دولية فى تنمية الصادرات "، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، سبتمبر 200،

-" نموذج قياس محددات الاستثمار الأجنبي المباشر فى مصر "، تحت إشراف د. أحمد جاد كمالى، مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار، يونيو 2004.

-" أثر تحرير مدخلات صناعة الأسمنت على الصناعة والمستهلك النهائي"، القاهرة، 2005.

د. عبد الله هديه وآخرون: " العرب والأزمة الاقتصادية العالمية: حوار الشمال والجنوب وأزمة تقسيم العمل الدولى والشركات متعددة الجنسية "، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1986.

ج– التقارير:

الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي: تقرير عام 1997 عن الحالة الاجتماعية فى العالم.

البنك الدولى: "**تقرير عن التنمية فى العالم**"، أعوام 1990، 1995، 1997، 1999.

"**تقرير عن الاستثمار فى العالم**" 1998، 1999، 2000، 2005، 20007.

البنك المركزى المصرى: التقرير السنوى، أعداد مختلفة.

- **المجلة الاقتصادية، أعداد مختلفة.**

الهيئة العامة للاستثمار، مصر: التقرير السنوى أعداد مختلفة.

البنك الأهلى المصرى: النشرة الاقتصادية، أعداد مختلفة.

مركز الأهرام للدراسات السياسية والاستراتيجية: تقرير الاتجاهات الاقتصادية الاستراتيجية، القاهرة، 2005، ص 381.

مجلة عالم الأسمنت ومواد البناء: العدد 25 سبتمبر2007، تصدر عن الاتحـــاد العربى للأسمنت ومواد البناء.

منظمة التجارة العالمية: التقرير السنوى أعداد مختلفة.

مؤتمر الأمم لتجارة والتنمية " الأنكتاد ": تقرير الاستثمار العالمى أعداد مختلفة.

ثانياً: باللغة الإنجليزية:

1- Books:

- **Adam Smith**, "An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations", Oxford university press, 1998.

Agarwala, Ramgopal, "The rise of China: threat or opportunity?", Book well, London, 2002.

-**Alan M. Rugman**, and Alain Verbeke, "Multinational enterprise and national economic policy" Edward Elgar, London, 1992.

-**Amrita Narliker**, " The world Trade Organization: a very short introduction", Oxford University Press,2005.

-**Amy L.Palo,and Mansour Javidan**, " Mergers and Acquisitions: Creating Integrative Knowledge", Blackwell,2001.

- **Ashok Kumar,** "Transfer Pricing, Multinationals and Taxation: Concepts, Mechanisms and Regulations", Harvester,London,2003.

-**Aubrey, Peter**, "An Analysis of the Constitution of the East-India Company: And of the Laws -Passed by Parliament", Burt Franklin, London, 1970, p.26.

-**Brash.D.T**. "American Investment in Australia" Australian University Press, 1996.

-**Buckley and M.C.Casson**, "The Economic Theory of the Multinational Enterprise", Macmillan, London, 1985.

-**Casson, Mark**, "The Theory of the Firm", Edward Edgar Pub, London, 1996.

-"Transaction Costs and the Theory of Multinational enterprise", Macmillan, London,1982.

- **Caves. Richard E.**," Multinational Enterprise And Economic Analysis" Cambridge University Press ، London ،1996.

-**David Ricardo**, "On the principles of political economy, and taxation", Penguin, London, 1971.

-**Dicken, Peter**. "Global shift: reshaping the global economic map in the 21st century", Sage Publications, 2003.

-**Drury, Colin**, "Management and Cost Accounting" Thamson Learning, London,2004.

-**Dubin,M**. " Foreign acquisition and the spread of multinational firm" Harvard Business School, 1975.

- **Ernst Ulrich Weizsäcker**, Oran R. Young, Matthias Finger, "Limits to Privatization: How to Avoid Too Much of a Good Thing", Earthscan, London, 2005.

-**George A.Bermann**, "WTO law and developing countries", Cambridge University Press,2007.

- **Ha-Joon Change**, "The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis and the Future", Anthem Press, London, 2007.

- "Kicking Away the Ladder Development Strategy in Historical Perspective" Anthem Press, 2002.

-**Hymer, S. H. (1960)**: "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment". PhD Dissertation. Cambridge press, 1976.

-------------------------- "The Multinational Corporation", edited by R. B. COHEN et al., Cambridge University Press, 1979.

- **Hymer, S. H. and ROWTHORN, R. (1970).** "Multinational corporations and international oligopoly: the non-American challenge, in The International Corporation", edited by C. P. Kindleberger, Cambridge, MA, MIT Press, 1970.

- **James Heintz**، "Globalization, Economic Policy and Employment: Poverty and Gender Implications", International Labour Office, Geneva, 2006.

-**Jeremy Scahill**, "Backwater: The Rise of the World's Most Powerful Mercenary - Army", New York, NY: Nation Books,2007.

-**John Dunning**, "Multinational enterprises and the global economy", Addison-Wesley, London, 1992.

-"International Investment: selected readings", Penguin, London, 1972.

- "The Multinational Enterprises", Oxford University Press, 1983.

- "The globalization of business: the challenge of the 1990s", Rutledge, London ،1995.

- "Making globalization good: the moral challenges of global capitalism", Oxford University Press, 2003.

-"Government, Globalization, and International Business" Oxford university press, 2001.

-"American investment in British manufacturing industry", Allen and Unwin, London, ،1958.

-**John Vickers & George Yarrow**, " Privatization an Economic Analysis" The MIT Press, Cambridge, Massachusette,London, England. 1999.

-**Jones, Geoffrey**. "Transnational corporations: a historical perspective" United Nation, Transnational corporation and management division New York, 1996.

- "The State and the emergence of the British Oil Industry", London Macmillan, 1981.

- " British Multinational Banking: 1830-1990 "، Oxford Press, 1993.

- "The multinational Traders", London,1998.

- **Joseph Stiglitz and Andrew Charlton**, " Fair Trade For All How Trade Can Promote Development", Oxford University Press, London، 2005.

Joseph Stiglitz - " Making Globalization Work" Penguin, London, 2006.

-" Globalization and its discontent ", Penguin, London, 2002.

-**Keegan, William**. "The Pareto Principle on Illumination of the 80:20 Law", Sidgwick & Jackson, London, 1989.

- **Kumar,N.** " Multinational Enterprise and Industrial Organization the Case of India", Sage Publication, New Delhi, 1994.

- **Knickerbockers, F.T.** "Market structure and market power consequences pr foreign direct investment by multinational companies" Washington Center for Multinational Studies. 1976.

-**Lardy, Nicholas R.** "Integrating China into the Global Economy" Brookings Institution Press, 2003.

-**Lloyd, P. J.**, "China in Global Economy", Edward Elgar, London, 2000.

-**McManus, J,** "The theory of multinational firm", Macmillan,London, 1972.

Maj David R. King, "Investigating the integration of acquisition firms in High-technology industries implication for industrial policy", USAF, Washington DC, 2004.

- **Mitsuo Matsushita and Thomas J. Schoenbaum**, " The World Trade Organization, Law, Practice, and Policy", Oxford University Press, 2003.

-**Moore, K., &David Lewis,** "Birth of the multinational" Copenhagen Business School Press, Copenhagen, 2004.

-**Newbery, David M.** G "Privatization, restructuring, and regulation of network utilities", MIT Press, London, 1999.

-**Paul Rayment**, "Intra-'industry' specialisation and the foreign trade of industrial countries", Macmillan, London, 2003.

-**Pearce, Robert D.** "The growth and evolution of multinational enterprise: patterns of geographical and industrial diversification", Edward Elgar, London, 1993.

-**Peter Hertner and Jones Geoffrey**, "multinational: theory and history", Aldershot, Gower, New York, 1986.

-**Peter Nolan,** "China and the Global Economy", Palgrave, New York, 2001.

Piggott, Judith, "International business economics: a European perspective", Palgrave Macmillan London, 2006.

-**Pomfret, Richard W. T.** "International trade: an introduction to theory and policy", Blackwell, London, 2001.

-**Robert Feinschreiber**, "Transfer Pricing Methods: An Applications Guide", Wiley, London, 2004.

- Robin Murray, "Multinationals beyond the market: intra-firm trade and the control of transfer pricing", Harvester,London,1983.

- **Root, Franklin R**. "Entry strategies for international markets", Jossey-Bass, London, 1998.

Sutton,J. "Sunk Costs and Market Structure" Cambridge University Press, 1991.

- **Thomas Cottier and Matthais Oesch**, " International Trade Regulation Law and Policy in the WTO, the European Union and Switzerland", Cameron May Ltd, London، 2005.

-**Wilkins, M.**, "The Emergence of Multinational Enterprise", Harvard university Press, 1970.

-"The Maturing of multinational Enterprise"، New York, Harvard university Press، 1974 ،P.18.

-"The History of foreign investment in The United Stated before 1914", Harvard university Press، 1989.

Zhang, Kevin Honglin. " How does FDI Affect a Host Country' Export Performance? The Case of China" ،Illinois state University، china ، 2005.

2- Articles, Researches and studies.

A- Articles:

-**Aitken، Brianj. and Ann. E.Harrison**، " does Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment ? Evidence from Venezuela", American Economic Review، June, 1999.

-**Anderton, Bob and Paul Brenton**, "Outsourcing and Low-Skilled Workers in the UK," *Bulletin of Economic Research*, *51* (4),1999.

Andrea Fosfuri, "Foreign Direct Investment and Spillovers Through Workers'Mobillity", Journal of International Economics, Vol 53, Issue 1, 2001.

- **Andreas Johnson**, "FDI and Exports: the Case of the High Performing East Asian Economies", Jönköping International Business School, Sweden, 2006.

- **Banga, Rashmi**. "The Differential Impact of Japanese and U.S. Foreign Direct Investment on Export of Indian Manufacturing", Delhi University, New Delhi,2004.

-**Beata K. Smarzynska**. "Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages". World Bank Policy Research Working Paper 2923, October 2002.

- **Bernard, Andrew B. & Jensens, J. Bradford**. "Transfer Pricing by U.S-Bused Multinational Firms", Institute for International Economics, 2006.

-**Buckley, Peter J., and Mark C. Casson** 'Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending The Internalization Approach', Journal of International Business Studies, 1998.

-**Chung,Wilbur**. "Direct Foreign Investment and Host Country Productivity: The American Automotive Component Industry in the 1980s", American Economic Review, June,1998.

-Colman ،Robert. "Transfer Pricing the Focus for MNEs", CMA Management.Hamilton ،.Vol. 77, Feb 2004.

David J.Gerber, " Competition Law and the WTO: Rethinking the Realationship", Journal of International Economic Law,Vol. 10 No.3, 2007.

David S. EVANS and A. Jorge PADILLA," Demand-side Efficiencies in Merger Control", World Competition, **26(2):** 167–193, 2003.

– **Dkrugman,P.** " Increase Returning and Economic Geography"، Journal of International Business Studies، Vol ،8,2000.

-Driffield، Nigel, "Inward Investment and Host Country Market Structure: The Case of the U.K.", Review of Industrial Organization,2001.

-Eleanor M. FOX, "We Protect Competition, You Protect Competitors", World Competition **26(2):** 149–165, 2003.

-Elizabeth Asiedu, "The Determination of Employment of Affiliates of us Multinational Enterprises in Africa", Development Policy Review, 22(4), 2004.

-Feenstra, Robert C "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", Journal of Economic Perspectives, Volume 12, 1998.

Frank McDonald and Arne Hiese. " Foreign Direct Investment and Employment in Host

Regions"، European Business Review, vol.14, 2002.

Grossman, Gene M. and Elhanan Helpman 'Outsourcing in a Global Economy,' Review of Economic Studies,72 (1),2005.

Haddad, M.and Ann. E.Harrison, "Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment?", Journal of Development Economics، Vol, 42, 1993.

- **Hood,N. and Taggart, J**. " German Direct Investment in the Uk and Irland: Survey Evidence"، Regional Studies، Vol,31، 1997.

Holger Gorg and Eric strobl, "Multinational Companies, Technology Spillovers and Plant Survival" ،Scand. J. of Economics, 105 No.4, 2003.

- **James R. Markusen** and Anthony J. Venables, "Multinational firms and the new trade theory", Journal of International Economics, Vol,46, Issue 2, 1998.

John Medeley, " Us Rice group wins Basmati Patents", Financial Times, August 24, 2001

- **Katherine Dimancescu**, "Global Transfer Pricing Solutions: Fourth Edition", World Trade Executive, Inc,2007.

-**Khawar, Mariam**, "Productivity and foreign direct investment – evidence from Mexico" Journal of Economic Studies, Vol. 30 No. 1, 2003.

- **Keller, Wolfgang**. "The Geography and Channel of Diffusion at the World's Technology Frontier", National Bureau of Economic Research, Working Paper, 2001, No815.

-**Lall, Sanjaya and Mohamed, Sharif**. "Foreign Ownership and Export Performance in the Large Corporate Sector in India", Journal of Development studies, Vol، 20,no1,2000.

-"multinationals and market structure in a developing country: the case of Malaysia", Weltwirtschaftliches Archiv, 114, 2 1979.

- Employment and foreign Investment: Policy Options for Developing Countries", International Labour Review, Vol,134,Iss.4-5,1995.

Lynch,Liza. " Private Sector Training and the Earnings of Young Workers"، American Economic Review, No, 82, 1992.

Magnus Blomström &Ari Kokko، "The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence", World Bank Policy Research Working Paper No. 1745,1997.

-**Marc,M Levey**. "Transfer Pricing--what's next?", International Financial Law Review, London، June ،2001.

Mariam Khawar, "Productivity and Foreign Direct Investment – Evidence from Mexico",

Journal of Economic studies، Vol, 30 No.1,2003.

-**Matthew J. Slaughter**, "Production Transfer within Enterprises and American Wages", Journal of International Economics, Vol, 50, 2000.

-"Does Inward Foreign Direct Investment Contribute to Skill Upgrading in Developing Countries? Dartmouth College, UK, 2002.

- **McIvor R.T., Humphreys P.K. and McAleer W.E.** "European Car Makers and their Suppliers: Changes at the interface" European Business Review, Vol 98, No 2, 1998.

-**Michael Peel and Jimmy Burns**, " High Court to review BAE-Saudi decision", Financial Times, 10 November, 2007.

-**M.M.Metwally,"** Impact of EU FDI on Economic Growth in Middle Eastern Countries", European Business Review,vol.16 No4, 2004.

-**Mohamed Omran**, " Privatization, State ownership, and Bank Performance in Egypt", World Development، Vol 35, Iss4, 2007.

- " The Performance of state-owned enterprises and newly Privatized firms: does Privatization really matter?", World Development, Vol, 32,ISS,6,2006.

- " Performance Consequences of Privatizing Egyptian state-owend Enterprises: the effect of post-

privatization ownership structure on firm performance,", Multinational Finance Journal, Vol 8, 2004.

- **Nikki Tait,** "International Economy: Dubai port deal given green light by judge in London, Financial Times, Mar 03, 2006.

O. E. Udofia, "Imperialism in Africa: A Case of Multinational Corporations", *Journal of Black Studies*, Vol. 14, No. 3 Mar., 1984.

Peter Druker " the Rise of Production Sharing" *The wall street Journal, March 15,1977.*

-Robert C.Feenstra and Gordon H.Hanson "The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: estimates for the United States, 1979-1990," Quarterly Journal of Economics, 1999.

-Robert F.Gox، " An Economic Perspective on Transfer Pricing" Management Accounting Research, V01.2 ،2003.

- **Robert Wright** in London and John Burton in Singapore, "P&O shares jump on looming bidding war", Financial Times، Jan 10, 2006.

- **Sachs ،J. and Warner,M.** " Economic Reform and the Process of Global Integration" Brooking Paper on economic activities، Washington Dc ،1993.

Seung Wha Chang. " WTO for Trade and Development Post-Doha", Journal of International Economic Law, Vol,10 NO.3, 2007.

-**Sharma, K.** "Export Growth in India Has FDI Played a Role?" Yale University ،New Delhi,2000.

-**S. Kuzents**, " Economic Growth and Income Inequality", American Economic Review ،1955.

- **Stephen Fidler**, "Corruption probe fails to deflect BAE", Financial Times, Augast, 09, 2007.

- **Stephanie Saul,** " Drug Lobby a Victory in Trade Pact Vote", New York Times, July 2, 2005.

- **Swenson, Deborah L.** 'Overseas assembly and country sourcing choices', Journal of International Economics, 66 (1),2005.

Taewon Suh and omar J. Khan, " The Effect of FDI Inflows and ICT Infrastructure on Exporting in ASEAN/ AFTA Countries A comparison with other regional blocs in emerging markets", International Marketing Review، VOL,20,NO,5, 2003.

- **Theodore H. Moran,** "The impact of TRIMs on trade and development", Transnational Corporations Journal, Vol. 4, No.5, 1996.

-**Thomas Catan and Joshua Chaffin** " Bribery has long been used to land international contracts. New laws will make that tougher", Financial Times, May, 2003.

- **Vernon Raymond**, "international investment and international trade in the product cycle", Quarterly journal of economic, May, 1966.

W.A. Lewes، " Economic development with Unlimited of Labour ", Manchester School 22, 1955.

-**Wayne Taylor and Allan A. Warrack**, "Privatization of state enterprise: policy drivers and lessons learned", International Journal of Public Sector Management, Vol. 11 No. 7, 1998.

-**Williams.D**. "Foreign Manufacturing Firms in the UK: Effects on Employment، Out Put and Supplier Linkage"، *European Business Review*، vol. 99, 1999.

- "Enter Mode Decision of Multinational Enterprise and Their Impact upon Host Economies: a Framework Analysis"، British Review of Economic Issue, Vol,17,1995.

-**Willmore, Larry N.** "Direct foreign Investment in Central American Manufacturing", World Development, 4, 6 June,1976.

- "The Comparative Performance of Foreign and Domestic Firms in Brazil", World Development, 14, 4 (April), 1986.

-**Wouter PJ. WiLS**، "Optimal Antitrust Fines: Theory and Practice", World Competition 29(2): 183-208, 2006.

- **Younis, Talib** "Privatization: a review of policy and implementation in selected Arab countries", International Journal of Public Sector Management, Vol. 9 No. 3, 1996.

B- Researches and studies:

-**Abdel Latif, L**, "Investment Policy, Employment and poverty in Egyptian Manufacturing" Center for

Economic and research financial studies, Cairo University, 2001.

-**AlexanderJ.Yeats**, "Just how Big Production Sharing?" World Bank, Washington D.C.,2002.

-**Anna Kocchan**, "BMW Innovates at New Leipzig Assembly Plant", Assembly Automation, Vol 26, No 2, 2006.

Anton Dobronogov and Farrukh Iqbal, " Economic Growth in Egypt: Constraints and Determinants" Middle East and North Africa Social and Economic Development Group, Working paper Series NO.42,2005.

- **Beaudry, Paul and David Green**, "The Changing Structure of Wages in the US and Germany: What Explains the Difference," Working Paper 7697, NBER 2000.

-**Bernard,Andrew B,& J.Brandford Jensen**, " Transfer Pricing by U.S-Based Multinational Firms"، Institute for International Economics, Washington D.C, 2006.

-**Buy Now, Save Later:** Campaign Contributions and Corporate Taxation", A Joint Project of the Institute on Taxation & Economic Policy, Citizens for Tax Justice, and Public Campaign, November 2001.

Cesar Calderon and Norman, " Greenfield vs. Merger and Acquisition: Does the Distinction Matter?", Central Bank of Chile، Working papers N,173، 2002.

-**Connor, John M**. (1977). The Market Power of Multinationals: A Quantitative Analysis of U.S. Corporations in Brazil and Mexico", New York 1977.

-**Economic Commission** for Latin America and the Caribbean, 2001, "The Impact of Privatization on the Banking Sector in the Caribbean"2001.

- **Francis Ng and Alexander Yeats,** "Production Sharing in East Asia: Who Does What for Whom and Why?" The world Bank, Washington D.C.,2003.

-**Guillaume Gaulier, Françoise Lemoine, Deniz Ünal-Kesenci**, "China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI & High-Tech Trade", Center D'Etudes Prospectives Et D'Informations Internationales, working Papers, Paris, June 2005.

-**Ingo Geishecker, and Holger Gorg**, "International outsourcing and wages: Winners and losers", University of Nottingham, Work papers, March 2004.

-**International Monetary Fund**, "China, Competing in Global Economy", 2003.

-International Iron and Steel Institute, December 2006.

-**Jan Camerlynck and Hubert Oaghe** ،"Pre-Acquisition Profile of Privately Held Companies Involved in Take-overs: an Empirical Study", Small Business Economics, 24, 2005.

-Jenkins R., "Transnational Corporation and Their Impact on the Mexican Economy", University of east anglie, School of Development Studies, discussion paper, N0.43, England, February, 1997.

John Clark," Competition Advocacy: Challenges for Developing Countries", OECD Journal of Competition Law and Policy – Vol. 6, No. 4,2004.

-John Donaldson، "multinational Enterprises, Employment Relations and ethics", Employee Relations, Vol, 23 No.6,2001.

Kalirajan, K. P. "Government Intervention in Malaysian Manufacturing Industries: a Suggested Methodology of Measurement", *Applied Economics*, 23, 1991.

Lall.S. " Implication of Cross-Border Merger and Acquisition by TNCs in Developing Countries: A Beginner's Guide". Oxford University, Working Paper N 88, 2002.

- "The Employment impact of Globalization in Developing Countries", Oxford University, Working Paper No. 93, 2002.

- FDI and its Role in Economic Development: Do we need a new agenda?MERIT,NO19, 2004.

-Laura Alfaro and Vadym Volosovych, "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation", National Bureau of Economic Research,

Inc NBER ،Working Papers number 11901.USA. 2004.

-**Mansori S. Kashif**. "Tax Competition and Transfer Pricing Disputes", Colby College, USA, 1999.

- OCED, 1999, "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations".1999.

- " Agricultural Policies in OCED Countries: Monitoring and Evaluation", Paris, 2005.

"An emerging knowledge-based economy in China? Indicators fromOECD databases, OECD Science, Technology and Industry Department Working Papers, no.4، 2004.

Mohamed Mansour Kadah ،" Foreign Direct Investment and International Technology Transfer to Egypt", Economic Research forum, Working, paper 0317, 2004.

Nada Massoud, "Assessment of FDI Incentives in Egypt", Economic Research forum, Working, paper 0336, 2005.

Pall Belleflamme and Fancis Bloch, " Market Sharing and Collusive Networks" Queen Mary University of London UK, 2001.

Paul Krugman, "Does Third world Growth Hurt First World Prosperity?', Harvard Business Review" vol,72,Iss4,1995.

Paul Bracken ،"The Multinational Corporation Today", Yale School of Management، Working Paper Series OB-o6,2001.

Peter J. Buckley and Mark Casson ،" Multinational Enterprises in Less- Developed Countries: cultural and Economic Interaction ", university of reading، Discussion Papers in International Investment and Businesses Studies، series B, No. 126, 1989.

Rania A. Al-Mashat and David A. grigorian، " Economic Reforms in Egypt: Emerging Patterns and their Possible Implications ", World Bank ، Working Paper، 1997.

-**Reiffen, David**. "Generic Drug Industry Dynamics", FTC Bureau Economics Working Paper No. 248. October 2002.

-**Robert C.Feenstra and Gordon H.Hanson**, " Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages، University of California and National Bureau of economic Research, June 2001.

Rolf Alter, "Foreign Investment: Engine for Employment ?", OECD,Paris,1994.

- **Roman Inderst and Tommaso M. Valletti**، " Market Analysis in The Presence of Indirect Constraints and Captives Sales", Journal

of Competition Law and Economics, 3(2),2007. 203–231.

Ross Prizzia، "Privatization and Social Responsibility: critical Evaluation of Economic Performance", University of Hawaii, USA, 2000.

-**Sauvé, Pierre**, "Rules behind Borders: Essays on Services, Investment and the new Trade Agenda" Cameron May, 2003.

Sophie Claeys and Christa Hainz, " Acquisition versus Greenfield: the Impact of the mode of Foreign bank Entry on Information and Bank Lending Rates", European Central Bank، Working Paper series No 653, 2006.

Suma S.Athreye, " Multinational Firms and Evolution of the Indiany Software Industry", Open University، UK, 2002.

Sumon Kumar and Saul Estrin, "Determinants of Employment Growth at MNEs: Evidence From Egypt, Indian, South Africa and Vietnam", Discussion Paper No. 1272,2004.

- **"Transfer Pricing** 2003 Global Survey: Practices, Perception, and Trends in 22 Countries Plus Tax Authority Approaches in 44 countries", The International Tax Journal, New York, Summer 2004, vol.30.

Tushar Poddar, "Domestic Competition Spurs Exports: the Indian Example",IMF Working Paper, 04/173.2004.

- **U.N, Department of Economic and Social Affairs,"** Multinational Corporation in the world Development", New York, 1973.

- **UNCTAD, 1999**, " Transfer Pricing". UNCTAD Series issues in international investment agreements, New York and Geneva, 1999.

-"Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries", New York 1990.

-**United States, General Accounting Office**، "Transfer Pricing and Information on Non payment of Tax", General Accounting Office, Washington D.C، 1995.

Vivianne Ventrura and Jose Duran Lima, "Production Sharing in Latin American Trade: A Research Note", UN, December 2001.

Wendy Diller and Herman Saftlas, "Health care: Pharmaceutical Standard &Poor", Industry Surveys, 2005.

- World Bank, "Global economic prospects and the developing countries", Washington DC, 2001.

- "Services Policy Reform and Economic Growth in Transition Economies", World Bank Policy Research Working Paper No. 3663, 1990-2004.

2- Reports:

China Statistical Yearbook 2004 and China Foreign Economic statistical Yearbook

Financial Times، **Annul Report service, Metals& Mining** ، 2006

Financial times, **Annual Reports service, Pharmaceutical and Health Care**, 2006

UNCTAD, ***World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*** (New York and Geneva 2007).

-----------, ***World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.***

-----------, ***World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the***

Internationalization of R&D ، New York and Geneva, 2005.

-----------, ***World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*** (New York and Geneva, 2004).

-----------, ***World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*** (New York and Geneva, 2003

------------, ***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export***

Competitiveness (New York and Geneva, 2002).

------------, ***World Investment Report 2001: Promoting Linkages*** (New York and Geneva, 2001).

---------, ***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and***

Development (New York and Geneva, 2000).

------------, ***World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*** (New York and Geneva, 1999).

-----------, ***World Investment Report 1998: Trends and Determinants*** (New York and Geneva, 1998).

------------, ***World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*** (New York and Geneva, 1997).

UNCTAD, ***World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*** (New York and Geneva, 1996).

----------, ***World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*** (New York and Geneva, 1995).

UNCTAD, ***World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*** (New York and Geneva, 1994

-----------, ***World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*** (New York and Geneva, 1993

-----------, ***World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*** (New York, 1992).

USA.**Food and Drugs Administration, Office of Generic Drugs**. http://www.fda.gov/cder/ogd/#Introduction

UNDP, **Human Development Report, " Human Development to Eradicate Poverty**", New York، 1999.

World Trade Organization, 2006, International Trade Statistics.

World Bank, World Development Report: Agriculture for Development, 2008.

---------World Development Report: Development and the Next Generation,2007.

---------World Development Indicators 2006.

-----------World development Report, Equity and Development، 2006.

-------- World Development Report: A Better Investment Climate for Everyone, 2005.

----------World Development Report: Making Services Work for Poor People, 2004.

----------World Development Report: Sustainable Development in a Dynamic

World: Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life, 2003.

----------World Development Report: Building Institutions for Markets,2002.

----------World Development Report: Attacking Poverty, 2000/2001.

فهرس الجداول

الجـــــدول	الصفحة
الأجنبية فى الفترة من من 1999 إلى 2004	
جدول رقم (3-5) مصادر تدفق الاستثمارات للشركات التى تم تأسيسها عام 2004 طبقاً للقوانين المختلفة، القيمة بالمليون جنيه.	271
جدول رقم (3-6) هيكل سوق العمل فى مصر لعامى 1991 و1999، القيمة بالالف	273
جدول رقم (3-7) تطور نسبة العاملين الفنيين Skilled Worker إلى العاملين غير الفنيين، فى فروع الشركات الصناعية الأمريكية فى العديد من الدول، العدد بالآلاف.	283
جدول رقم (3-8) تطور الناتج المحلى الإجمالى للصين وحصتها العالمية مقارنة ببعض الدول الكبرى فى أعوام مختارة، القيمة بالمليار دولار.	297
جدول رقم (3-9) تطور تدفقات الاستثمارات الأجنبية والصادرات الصينية ونسبة إسهام الشركات الأجنبية فى الصادرات الصينية من عام 1980 وحتى عام 2005.	299
جدول رقم (3-10) تطور الصادرات السلعية ونسبتها إلى الناتج المحلى الإجمالى فى الفترة من 1995 إلى 2005.	312
جدول رقم (3-11) التصنيف السلعى للصادرات السلعية وأوزانها النسبة فى الفترة من عام 2000 إلى 2005.	315
جدول رقم (3-12) صادرات مصر من السلع عالية التقنية بالمقارنة ببعض الدول النامية الأخرى، القيمة بالمليون دولار.	316
جدول رقم (3-13) التوزيع الأقليمى النسبى للصادرات المصرية.	317

الفهرس

الموضـــــوع	الصفحة

الموضـــــــوع	الصفحة

الموضـــــوع	الصفحة
العوامل المؤثرة فى الاستحواذ والاندماج:	128
المطلب الثالث: التوزيع الجغرافى لعمليات الاندماج والاستحواذ العالمى	132
المطلب الرابع: التوزيع القطاعى لعمليات الاندماج والاستحواذ فى العالم	136
الفرع الأول: الاندماجات والاستحواذات فى قطاع الدواء	139
الفرع الثانى: الاندماجات والاستحواذات فى قطاع الصلب.	147
المبحث الثالث: أثر الاندماجات والاستحواذات على المنافسة فى الأسواق المضيفة	155
المطلب الأول: الاندماجات والاستحواذات وأثرها على المنافسة فى الدول المتقدمة	157
المطلب الثانى: الاندماجات والاستحواذات وأثرها على سياسة المنافسة فى الدول النامية	163
الفصل الثانى: منظمة التجارة العالمية وتدعيم المنافسة العادلة فى التجارة الدولية	174
الفصل الثالث: أسعار التحويل	201
ماهية أسعار التحويل:	201
المبحث الأول: أهداف نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركات والعوامل المؤثرة فيها	204
المطلب الأول: أهداف نظام تسعير الصفقات المتبادلة داخل الشركات دولية النشاط	206
المطلب الثانى: العوامل المؤثرة على نظام تسعير الصفقات	208

الموضـــــوع	الصفحة

الموضـــــوع الصفحة

الباب الثالث

أثر الشركات دولية النشاط على العمالة والتصدير فى الدول المضيف

الموضـــــوع	الصفحة